

Délai maximum : 2 mois.

Parcours concourant au développement des compétences. Action de formation réalisée en application des articles L 6313-1 et L 6313-2 du Code du travail.

Si vous êtes en situation de handicap, contactez-nous avant le début de votre formation pour que nous puissions vous orienter efficacement et vous accueillir dans les meilleures conditions.



Objectifs pédagogiques

- Comprendre les enjeux et le potentiel du Web Marketing
- Appréhender les notions de référencement, ePub (Social ads), Emailing, réseau sociaux ; community management, Buzz, mobile marketing
- Connaître le cadre légal
- Etre capable de définir une stratégie et la mettre en place soi même ou être capable de choisir son prestataire



Pré-requis

- Pas de prérequis spécifique



Modalités pédagogiques

Modalités de formation:

- Formation réalisée en présentiel, à distance ou mixte,
- Toutes nos formations peuvent être organisées dans nos locaux ou sur site
- Feuille de présence signée en demi-journée, questionnaires d'évaluation de la satisfaction en fin de stage et 60 jours après, attestation de stage et certificat de réalisation.
- Horaires de la formation: 9h - 12h30 et 13h30 - 17h.
- Les horaires de la formation sont adaptables sur demande.



Moyens pédagogiques

- Formateur expert dans le domaine,
- Mise à disposition d'un ordinateur, d'un support de cours remis à chaque participant,
- Vidéo projecteur, tableau blanc et paperboard,
- Formation basée sur une alternance d'apports théoriques et de mises en pratique
- Formation à distance à l'aide du logiciel Teams pour assurer les interactions avec le formateur et les autres stagiaires, accès aux supports et aux évaluations. Assistance pédagogique afin de permettre à l'apprenant de s'approprier son parcours. Assistance technique pour la prise en main des équipements et la résolution des problèmes de connexion ou d'accès. Méthodes pédagogiques : méthode expositive 50%, méthode active 50%.

Public visé

- Formation ouverte à tous DG, Direction commerciale, direction marketing, Webmaster

Modalités d'évaluation et de suivi

- Evaluation des acquis tout au long de la formation : QCM, mises en situation, TP, évaluations orales...



Programme de formation

1. Le cadre du Web 2.0

- Concepts, principes, applications, vocabulaire

2. Site Web et stratégie marketing du contenu, référencement organique, Search Engine Marketing et Net linking

- Principes et fondamentaux
- Panorama des moteurs et annuaires
- Optimisation du contenu du site

Contacts



Notre centre à **Mérignac**

14 rue Euler
33700 MERIGNAC

☎ 05 57 92 22 00

✉ contact@afib.fr



Notre centre à **Périgueux**

371 Boulevard des Saveurs,
24660 COULOUNIEUX CHAMIERES

☎ 05 64 31 02 15

✉ contact@afib.fr

- Recherche & insertion de mots clés pertinents dans les moteurs
- Les annonces textes (liens sponsorisés), outils...

3. E-Pub & Affiliation

- Principes
- Tendances créatives & technologiques
- Déclinaison de campagnes
- Outil de gestion, plateformes

4. Email marketing : les généralités

- Anti-spams
- Marketing de permission
- Gestion des abonnés
- Sponsoring de newsletters
- Cadre juridique

5. Buzz, médias sociaux et blog marketing

- Principes, cercles d'influence et communautés
- Réseaux sociaux
- Gestion de crise

6. Mobile marketing

- Applications mobiles
- Géolocalisation
- QRcode

7. Outil d'analyse

- **Principes et exemples**