

INSTITUT DE FORMATION UNIBAL

Dédié aux professionnels de l'industrie du DIY



« Webmarketing Marketing digital »

Parcours de 5 jours débouchant sur un passage de
Certification Professionnelle

Nouveauté 2018

Objectifs :

- Maîtriser la communication numérique d'une entreprise,
- Définir la stratégie marketing via internet,
- Référencer un site web sur les moteurs de recherche,
- Gérer et analyser l'audience et le trafic d'un site
- Définir et coordonner en tant que chef de projet les partenaires et acteurs d'un projet numérique.

Pédagogie :

- Apports théoriques et pratiques en séquences
- Étude de cas sur le site d'un participant

Pré-requis :

Être utilisateur d'Internet et connaître les bases de l'environnement du web

Vous êtes concernés :

Managers, Chefs de projet, Responsables en communication, et toute personne souhaitant développer le E-marketing dans une entreprise.

Animateur :

Stéphan Watbled

Consultant E-business marketing. Expert en communication digitale et référencement web (SEO) depuis 1999.

Programme de la formation JOURS 1 & 2

Jour 1 : le jeudi 29 mars 2018

Les chiffres de e-commerce et d'internet en France

Le responsable webmarketing

Rôle, missions, qualités et compétences requises

- Les différents métiers liés à la fonction
- Les outils indispensables au webmarketer
- Le web 2.0 - Les flux rss
- La vidéo entreprise et le buzz marketing

Gestion de projet web

Le cahier des charges

- Le choix du nom de domaine
- Le choix de l'hébergement
- Les CMS (*Content Management System*)
- Quel langage utiliser (html,php, css ...)
- Le lean design
- Le responsive design

Jour 2 : le vendredi 30 mars 2018

Les réseaux sociaux et l'animation

Fonctionnement et intérêts professionnels des réseaux suivants :

Facebook - Twitter - LinkedIn - Viadeo - Google+ - Pinterest - instagram - Youtube (...)

Augmenter un chiffre d'affaires à l'aide des réseaux sociaux

Objectif 100 000 Fans et Followers (les méthodes des pros).

Facebook Business : créer une campagne de publicité

Créer une campagne de publicité sur Twitter

Comment valoriser une communauté.

Le social Selling : identifier les prospects qualifiés

Le storytelling : capter l'attention du prospect par une «histoire»

Le community manager : rôle et missions

SUITE PROGRAMME j 3, j 4 et j 5



« Webmarketing Marketing digital »

Parcours de 5 jours débouchant sur un passage de
Certification Professionnelle

Programme de la formation JOURS 3 & 4

Jour 3 : le jeudi 12 avril 2018

Rédacteur web

Les bonnes pratiques.
Ce qu'il faut faire et ne pas faire.
Optimiser les textes pour le référencement (SEO).
Etude du comportement des internautes face à un article web par rapport à un article « papier ».
Astuces à utiliser pour accompagner le lecteur.

Le référencement web (SEO)

Intérêt d'un bon référencement
Les sources possibles de trafic
Le triangle d'or et l'importance d'une bonne optimisation
Le comportement des internautes sur votre site
Le comportement des internautes sur Google
Comment fonctionne Google (bien le comprendre pour mieux se référencer)
L'importance des mots (nom de domaine, url, titre de page, texte ...)
Notoriété d'un site (PR)
Le choix des mots clés
Etudes de cas
Les pièges du référencement
Les astuces de professionnelles à connaître
Les réseaux sociaux et le référencement

Jour 4 : le vendredi 13 avril 2018

La e-réputation

Impact de l'e-réputation sur la vie privée et sur l'image de l'entreprise.
Ce qu'il ne faut pas faire.
Les outils pour contrôler sa e-réputation sur internet.
Comment corriger sa e-réputation.

Le e-mailing

Vocabulaire technique
Cycle de vie d'un email - Avantage et vérité du e-mailing
Objectifs visés
Opt-in / opt-out
Comment fidéliser vos prospects et clients par email
Comment booster le taux d'ouvertures de vos e-mails
Les tests d'optimisation de campagne email
La gestion des N.P.A.
Quel logiciel e-mailing utiliser
Comment se créer une base de données d'adresses email (Les logiciels extracteur d'adresses email)
Ce que dit la loi
Le concept de newsletter, ses usages et ses évolutions

Programme de la formation JOUR 5

Jour 5 : le jeudi 24 mai 2018

Google Analytics (présentation et fonctionnement)

Google Adwords (présentation et fonctionnement)

Le remarketing

Les outils du web 2.0

pour augmenter le CA et développer son activité (affiliation – marque blanche – drop shipping ...)

Conseils pour optimiser un site internet

Augmenter rapidement les ventes et/ou prospects.

Elaboration d'un plan webmarketing et plan d'actions

QCM d'évaluation du stagiaire (1ère épreuve de la certification)

Sanction optionnelle : Certification professionnelle webmarketing

Déroulement de la certification :

« épreuve 1 » : un **QCM de 50 questions** est soumis aux candidats. Celui-ci doit obtenir 80% de bonnes réponses pour être admis à l'oral. En cas d'échec au QCM, des sessions de rattrapage sont organisées.

Suite à l'épreuve réussie du QCM le candidat est invité à préparer son étude de cas et sa présentation à l'oral.

« épreuve 2 » : **Etude de cas** : le candidat doit présenter au jury un plan webmarketing et un plan d'actions très détaillé, indiquant précisément comment il va mettre en pratique toutes les méthodes de développement de la marque de son entreprise avec les outils du numérique vus durant la formation.

« épreuve 3 » : Lors d'un **examen oral individuel** de 30 minutes, le candidat doit présenter son étude de cas et doit démontrer au jury ses aptitudes aux compétences professionnelles ciblées.

« Webmarketing Marketing digital »

Parcours de 5 jours débouchant sur un passage de
Certification Professionnelle

BULLETIN D'INSCRIPTION

À retourner à : UNIBAL - 10 rue de Sèze - 75009 PARIS - email : ifu@unibal.org

Le nombre de places étant limité, SVP retourner votre bulletin d'inscription dans les meilleurs délais.

Société :	
Adresse :	
Code Postal / Ville :	
Tél. :	
Nom / Prénom du participant :	
Fonction et Email :	Tel mobile :
Nom / Prénom du Responsable formation :	
Email :	

Tarifs : session 5 jours : 29 & 30 mars, 12 & 13 avril, 24 mai 2018

- Membre Unibal : 3 500 € HT soit 4 200 € TTC**
- Non Membre Unibal : 5 075 € HT soit 6090 € TTC** Ci-joint chèque à l'ordre d'Unibal

Tarif option épreuves de certification : 140 € HT soit 168 € TTC en sus, par candidat présenté aux épreuves

Adresse de facturation (si différente) :

Passez-vous par un organisme financeur de formation ? : Oui Non

Si oui, merci de faire le nécessaire auprès de votre organisme (OPCA) pour la prise en charge de votre formation. A défaut de réception de celle-ci à la date de la formation, la facture sera adressée à **votre société**.

OPCA :

Personne suivant le dossier de prise en charge au sein de l'OPCA : Mme/M

Adresse :

Tél. :

e-mail :

Fait à : Le : / /

Cachet de l'entreprise :

Signature :