Digital | Webmarketing

CONSTRUIRE UNE STRATEGIE MARKETING DIGITAL

En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour savoir construire une stratégie marketing digital est devenu une nécessité pour les marques et les entreprises.
Cette formation présente les différents leviers webmarketing à disposition pour construire une stratégie globale de visibilité sur le web et d'en optimiser le retour sur investissement.
Elle transmet également les fondamentaux pour conduire son projet web avec méthodologie.

Durée
2 jour(s) / 14 heure(s)

Effectif
De 3 à 12 stagiaires

Tarif
1200 € NET

Code RNCP / RS
NA

Référence
DIWE-0000-CSMD-01

Cette formation stratégie marketing digitale enseigne à bâtir un plan marketing efficace, adaptée à vos objectifs et à vos cibles. Vous vous familiariserez notamment avec les piliers du webmarketing : stratégie de contenu, référencement naturel SEO, inbound marketing,. A l'issue de ce programme, vous saurez développer votre performance web en intégrant les bons outils, des personas marketing aux KPI webmarketing. Ce cursus aborde également les campagnes de publicité en ligne SEA.

Le parcours « Déployer une communication numérique en entreprise » vous permettant de valider un Certificat de Compétence en Entreprise est éligible au financement CPF, Vous pouvez vous inscrire ICI.

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- Formation stratégie réseaux sociaux.
- Formation stratégie Inbound Marketing.

À qui s'adresse la formation ?

Public

Cette formation s'adresse aux communicants et aux porteurs de projet souhaitant acquérir une visibilité globale sur le web.

Prérequis

Il est impératif de maîtriser la navigation web.
Il est demandé d'avoir une adresse email active et consultable au moment de la formation.

Objectifs

À l'issue du parcours, vous serez en capacité de :
– Avoir une bonne connaissance des différents leviers de performance sur internet,
– Maîtriser les outils et différentes méthodes pour organiser sa stratégie numérique au meilleur coût,

– Le web d'aujourd'hui, un environnement social et communautaire.
– La construction de sa stratégie internet.
– La construction de sa stratégie webmarketing.
– Le webmarketing, garant du développement de sa visibilité web.
– Mener à bien son projet web.
– Les outils du web au service de la performance.

Méthodes pédagogiques

– Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
– Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
– Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
– Support de formation remis aux participants.

Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations … qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.
Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.
Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.
Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.