

APPREHENDER LES BASES DU WEBMARKETING

Objectifs pédagogiques : Comprendre et utiliser le web et les réseaux sociaux pour développer son entreprise

Public visé : Tout manager ou entrepreneur souhaitant développer ses compétences en webmarketing

Prérequis : Une connaissance d'internet et des réseaux sociaux est souhaitable.

Méthode pédagogique : Exposés théoriques - Exercices pratiques – Support de cours au format numérique reprenant les différentes notions vues pendant la formation

Durée et modalités : 2 journées de 7h00 heures en inter ou intra-entreprise.
Possibilité d'organiser des formations distancielles par session de 2h30 (6 sessions)

Dates de formations : inter-entreprises nous consulter
intra-entreprise à définir avec le client

Délais d'accès : selon conditions de prise en charge de votre OPCO ou financeur

Tarifs : sur devis

Evaluation : A la fin de la formation, les stagiaires seront à même d'identifier les pistes de progrès pour améliorer le positionnement de leur site web. Ils auront créé ou mis à jour leur profil LinkedIn, Google My Business et créé les alertes utiles à leur activité.

Validation : Une attestation de participation est fournie au stagiaire ayant suivi l'intégralité de la formation

Conditions générales de vente – Accessibilité : [voir sur site](#)

Formateur : Thierry OLIVIER, Docteur en Pharmacie, MBA London Business School, 12 ans de direction commerciale et marketing dans l'industrie médicale et la prestation de services. Consultant en développement commercial et formateur depuis 18 ans. Chargé d'enseignement à l'ESSCA Ecole de Management à Angers et Cholet (Marketing, Marketing digital et CRM). Webmaster depuis 15 ans. Créateur et dirigeant d'une agence web.

Programme pédagogique

Jour 1

Définir sa stratégie web

- Etre sur le web pourquoi faire ?
- Mettre en cohérence de sa stratégie web avec la stratégie globale
- Définir vos persona marketing
- Définir le ou les parcours clients
- Mettre en place benchmarking et veille commerciale
- Définir les expressions clés à cibler ?

ADONNANTE DEVELOPPEMENT

Evolution et Développement de la PME - Conseil et formation : des outils et des hommes
Management – Développement commercial – Relations clients

Développer son marketing de contenu

- Les bases du SEO (référencement naturel)
- Les bases du content marketing
- Comment rédiger pour le web

Jour 2

Utiliser les réseaux sociaux:

- Les réseaux sociaux. Leurs spécificités
- Comment booster son site en utilisant les réseaux sociaux
- Appréhender les réseaux sociaux et choisir le bon

Utiliser LinkedIn :

- Compréhension générale du fonctionnement
- Comment créer un Post, un Article
- Créer et administrer la page Entreprise
- Créer et administrer un Groupe
- Développer son réseau
- Développer visibilité, notoriété et image

Utiliser Google Mybusiness

- Revendiquer, créer et Administrer votre page entreprise
- Créer des Posts
- Insérer de vidéos et documents
- Gérer les avis clients

Utiliser Google Alerts

- Comment être averti des articles traitant de sujets intéressants pour votre entreprise

Conclusion de la formation

ADONNANTE DEVELOPPEMENT

Evolution et Développement de la PME - Conseil et formation : des outils et des hommes
Management – Développement commercial – Relations clients