

Programme Webmarketing

Objectifs

- Mettre en place une stratégie webmarketing
- Organiser l'application opérationnelle d'une communication webmarketing
- Suivre et évaluer les résultats d'une communication webmarketing
- Maîtriser les plateformes publicitaires et médias des réseaux sociaux
- Cette formation prépare à la certification "Développer son activité avec le webmarketing RS5210" (<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/5210/>)

Pré-requis

Justifier d'un projet de déploiement d'une stratégie webmarketing pour son entreprise et disposer d'une appétence aux outils numériques.

Durée

La durée initiale de la formation est de 52h.

Cela comprends les vidéos de formations, l'accompagnement personnalisé ainsi que les différents tests de connaissance.

Contenu de l'accompagnement :

- 27h de formations en e-learning (vidéos, templates, pdf & exercices)
- 12 heures d'accompagnement avec un formateur en visio-conférence lors des coachings collectifs
- 12 heures d'accompagnement en 1-1 avec un formateur dédié (à raison d'une heure par semaine) en visio-conférence + suivi WhatsApp pendant toute la durée de l'accompagnement
- 1 heure d'accompagnement en 1-1 pour définir le plan d'action personnalisé de l'apprenant pendant tout le parcours au sein de Business Moon lors de son intégration

Public

La formation et la certification s'adressent aux dirigeants de TPE, PME et à leurs collaborateurs directs qui souhaitent intégrer à leur organisation une stratégie webmarketing en vue de développer leur activité.

Formateurs

Consultant formateur Webmarketing
Référent pédagogique : Julien BAYSANG

Moyens Pédagogiques

Entretien :

- Entretien téléphonique de positionnement préformation
- Évaluation des besoins préformation

Chaque cours se décompose comme suit :

- Cours Vidéos (accessible 24/7)
- QCM en fin de module
- Evaluation finale avec étude de cas
- Questionnaire en entrée et sortie de formation

Accompagnement personnalisé des élèves en continu :

- Questions/réponses à travers la plateforme
- Communautés d'élèves via nos groupes

Date de formation

La formation est disponible toute l'année en E-learning.

Possibilité de la suivre en 100% distanciel grâce à notre plateforme digitale.

Les dates de la formation sont à définir lors d'un entretien téléphonique.

Prix de la formation

L'investissement nécessaire pour intégrer l'Académie Business Moon via ce programme est de 3'000€ HT.



www.business-moon.fr

Programme Webmarketing

Bloc 1 : Définir les objectifs webmarketing (C1) – 2h

Objectifs : Comprendre le rôle du webmarketing et fixer des objectifs adaptés à son activité.

Thèmes abordés :

- Introduction au webmarketing et ses enjeux
- Se fixer des objectifs SMART
- Identifier et comprendre sa cible
- Analyser son marché et ses concurrents

 Cas pratiques : Définir sa cible et établir des objectifs SMART pour son projet.

Bloc 2 : Concevoir sa stratégie webmarketing (C2) – 2h

Objectifs : Construire un plan d'action webmarketing aligné avec son budget et ses ressources.

Thèmes abordés :

- Présentation des principaux leviers d'acquisition (SEO, SEA, Social Media, Emailing, Partenariats)
- Avantages et inconvénients de chaque levier
- Définition d'un budget webmarketing adapté
- Choix des canaux en fonction de son audience et marché

 Cas pratiques : Élaborer une première version de sa stratégie et attribuer un budget.

Programme Webmarketing

Bloc 3 : Élaborer et exécuter un plan d'action webmarketing (C3) – 5h

Objectifs : Transformer sa stratégie en actions concrètes et adaptées aux contraintes techniques.

📌 Thèmes abordés :

- Les actions spécifiques à chaque levier digital
- Prise en compte des utilisateurs en situation de handicap dans les contenus
- Introduction à l'Email Marketing :
 - Création et segmentation d'une base d'abonnés
 - Structurer et automatiser ses campagnes
- Introduction à Google Ads :
 - Configuration d'une première campagne
 - Suivi et optimisation des performances

🎯 Cas pratiques : Création d'une campagne email marketing et lancement d'une annonce Google Ads.

Programme Webmarketing

Bloc 4 : Mettre en place le référencement naturel (SEO) (C4) - 5h

Objectifs : Optimiser son site pour être bien positionné sur les moteurs de recherche.

Thèmes abordés :

- Introduction au référencement naturel (SEO)
- Réalisation d'un audit sémantique et choix des bons mots-clés
- Optimisation technique du site :
 - Structure, vitesse, mobile-friendly
 - Titles, metas, contenu et maillage interne
- Stratégie de netlinking pour améliorer l'autorité du site
- Suivi du référencement via Google Analytics et Google Search Console

Cas pratiques : Réalisation d'un audit SEO + Optimisation d'une page web.

Programme Webmarketing

Bloc 5 : Mettre en place une communication efficace sur les réseaux sociaux (C5) – 11h

Objectifs : Déployer une stratégie Social Media adaptée à son entreprise et ses objectifs.

✂️ Thèmes abordés :

- Définir une stratégie Social Media :
 - Choisir les bons réseaux (Facebook, Instagram, X, LinkedIn, TikTok.)
 - Définir une charte éditoriale et un calendrier de publication
- Publicité sur les réseaux sociaux :
 - Facebook Ads, Instagram Ads, LinkedIn Ads
 - Paramétrage et ciblage des campagnes
- Le marketing d'influence :
 - Comment collaborer avec des influenceurs
 - Organiser et mesurer une campagne d'influence

🎯 Cas pratiques : Création d'un plan Social Media et mise en place d'une campagne publicitaire.

Programme Webmarketing

Bloc 6 : Mettre en place un dispositif de suivi et d'analyse des performances (C6) - 2h

Objectifs : Piloter ses actions webmarketing grâce aux indicateurs de performance.

📌 Thèmes abordés :

- Suivi de l'audience et des conversions
- Mise en place de tableaux de bord personnalisés
- Analyse des retours sur investissement (ROI)
- Ajustements et optimisations basés sur les données

🎯 Cas pratiques : Création d'un tableau de bord avec Google Analytics et Google Data Studio.

Méthodes pédagogiques et d'évaluation

- ✓ Supports de formation fournis (PDF, vidéos explicatives, templates stratégiques)
- ✓ Exercices pratiques et cas réels pour chaque bloc
- ✓ Accès à une communauté privée pour échanger et poser ses questions
- ✓ Évaluation finale : étude de cas + validation des compétences acquises

Pourquoi choisir cette formation ?

- ✓ Une approche 100% actionnable avec des exercices concrets
- ✓ Un suivi personnalisé avec un accompagnement en continu
- ✓ Une certification reconnue pour valider vos compétences