

# Formation MARKETING DIGITAL en ligne | Les fondamentaux en 1 jour : Se sensibiliser aux enjeux du marketing digital et booster le trafic de votre site internet

**1 jour 7 heures**

Programme de formation

## Public visé

Responsable Marketing, Webmarketing ou Digital, chargé de projets digitaux, Webmaster.

**Plus généralement, les professionnels souhaitant booster les performances de leurs sites web.**

## Pré-requis

Pas de prérequis nécessaire pour participer à cette formation.

## Objectifs pédagogiques

- Définir les différents leviers pour booster la fréquentation de votre site
- Mettre en place une stratégie de marketing digital
- Evaluer les performances de vos actions webmarketing

A l'issue de cette formation Marketing Digital en ligne, vous serez en mesure de poser les bases de votre stratégie webmarketing en vue d'améliorer l'audience et la visibilité de votre de votre site sur les moteurs de recherche.

## Description / Contenu

### **Le marketing et le digital : contexte et tendances du marché**

Définir sa stratégie digitale

SEO : le référencement naturel :

Les moteurs de recherche : Google et les autres

Les bonnes pratiques du SEO

Google MyBusiness

Les évolutions à venir

### **SEA – AdWords**

Google et les liens sponsorisés

Google AdWords

Google Shopping

### **SMO – Les réseaux sociaux**

Optimiser les réseaux sociaux avec le community management

### **Les Marketplaces**

Intérêt des marketplaces

### **Emailing et fidélisation**

Les bonnes pratiques pour faire revenir vos clients

### **Les avis clients**



Evaluation de la performance webmarketing :

Mesure du ROI : les indicateurs à surveiller

Analytics : analyser l'acquisition, le comportement et la conversion des visiteurs de votre site

Découvrez nos thématiques de [formation marketing digital en ligne](#) pour apprendre le webmarketing à distance

Cette [formation Marketing Digital](#) peut également être assurée en salle dans le cadre d'une formation présentiel.

## Modalités pédagogiques

- Formation Marketing Digital Ligne avec apports théoriques appuyés par des études de cas, mise en situation et explications imagées.
- Des exercices et des simulations avec débriefing
- Nous pouvons adapter notre pédagogie aux différents participants afin, par exemple, de rendre accessible nos sessions aux différentes situations de handicap. Pour cela, précisez-le nous dès nos premiers échanges pour affiner notre démarche et faciliter l'acquisition des compétences par l'ensemble des participants.
- Formation en Live Visio avec un formateur qui répondra à vos questions en direct

## Moyens et supports pédagogiques

- 1789.fr communiquera les informations nécessaires aux participants afin qu'ils puissent se connecter à la classe virtuelle

**Atouts de notre offre de formation marketing digital : Bénéficiez de l'expérience client-agence de notre équipe d'experts formateurs maîtrisant parfaitement les thématiques du webmarketing.**

- Moyens pédagogiques : Training (cas pratiques, quiz, mises en situation, analyses de bonnes pratiques...)
- Support : Le formateur vous remettra le support pdf de cette formation à l'issue de la session
- Pour les formations Intra, en option : un bilan de formation pourra être remis au dirigeant ou commanditaire de formation (pour les formations INTRA comprenant plusieurs journées de formation)
- Pour les formations Intra, en option : possibilité de mettre en place un accompagnement post formation sous la forme d'un suivi personnalisé et récurrent par le formateur durant les mois suivants la formation
- Pour les formations Intra, en option : Bilan annuel des actions de formation pour les cursus supérieurs à 10 sessions de formation

## Modalités d'évaluation et de suivi

- Un questionnaire de positionnement est envoyé aux participants en amont de la formation pour mesurer leur niveau de maîtrise et permettre au formateur d'adapter sa pédagogie
- Signature d'un émargement par les participants et le formateur afin de justifier l'assiduité de chacun (émargement électronique)

- Recueil à l'oral des besoins par le formateur au démarrage de la formation
- Echange en fin de formation entre les participants et le formateurs pour valider que la formation a bien répondu aux attentes des participants et que objectifs pédagogiques ont été atteints
- Une questionnaire d'évaluation est envoyé aux participants pour mesurer l'acquisition des compétences à l'issue de la formation.
- Un formulaire de satisfaction est rempli par les participants à l'issue de la formation pour recueillir leurs satisfactions et mesurer la qualité de la formation assurée.