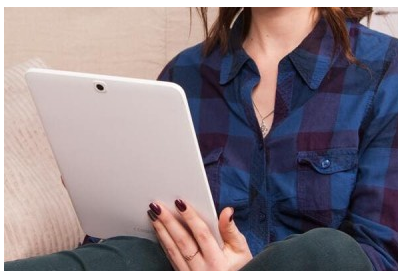


Formation CULTURE WEBMARKETING : L'essentiel du marketing digital pour donner du sens à l'offre web d'une régie publicitaire

Durée : 14 heures



Programme de la formation

Public visé

Les équipes commerciales, le back-office et les chargés de relation clients au sein de la régie.
Plus généralement les collaborateurs accompagnant les clients dans leurs communications multi-canales.

Pré-requis

Pas de prérequis nécessaire pour participer à cette formation.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les enjeux du digital pour l'annonceur, l'éditeur et sa régie
- Maîtriser les atouts du display face aux autres leviers webmarketing
- Donner du sens à votre offre digitale

A l'issue de cette formation Culture Webmarketing, vous serez en mesure de comprendre les offres digitales de votre régie média, mais également d'affûter votre discours sur le display dans un contexte de concurrence entre les différents leviers webmarketing (SEO, SEA, SMO, Mailing...)

Description / Contenu

C'est quoi le Web ?

En quoi le digital change notre quotidien ?

Les chiffres clés de la communication digitale



Le vocabulaire du digital

Les moteurs de recherche, Google et les autres : de l'indexation au positionnement

Les leviers webmarketing et leurs rôles dans le parcours des consommateurs

- Le référencement naturel - SEO
- Le référencement payant – SEA
- Les réseaux sociaux – SMO
- Le social Ads – SMA
- Mailing, SMS
- Le Display
- Le référencement local avec Google My Business

Le référencement vocal, les marketplaces...

Evaluation de la performance webmarketing : quel KPI pour mesurer l'efficacité d'une campagne

Les perspectives digitales qui s'offre aux médias et à leurs régies

Compétences acquises à l'issue de la formation

- Comprendre les offres digitales de votre régie média
- Comprendre les enjeux du digital pour l'annonceur, l'éditeur et sa régie
- Maîtriser les atouts du display face aux autres leviers webmarketing

Modalités pédagogiques

- Formation Culture Webmarketing avec apports théoriques appuyés par des études de cas, mise en situation et explications imagées.
- Des exercices et des simulations avec débriefing

Moyens et supports pédagogiques

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 formation 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 les objectifs pédagogiques ont été atteints

- Un 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.

Informations sur l'accessibilité

Nous pouvons apporter des installations ou prestations spécifiques pour les personnes en situation de handicap.

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.

Modalité d'admission et délais d'accès

Dates d'entrée en formation :

- En Intra : des dates sont proposées tout au long de l'année sur demande, dans des sessions jusqu'à 8 collaborateurs.
- En Inter : les sessions seront confirmées à partir de 3 participants engagés minimum, la session sera confirmée à J-7. Il est toujours possible de rejoindre une session INTER confirmées jusqu'à 48 heures avant la première session.

Matériel pour participer à une session de formation :

- En présentiel : apportez votre ordinateur portable avec chargeur, une connexion Internet wifi sera requise.
- En distanciel : vous devez disposer d'un ordinateur, d'une connexion Internet haut débit (supportant une séance visio), un casque audio est également recommandé (type kit piéton)

En fonction de la thématique de la formation, prévoyez les accès aux outils et plateformes de votre entreprise nécessaires depuis votre ordinateur (Google Analytics, Admin CMS, Admin Réseaux Sociaux, compte Google Ads...),

Témoignages des Participants

(si formation déjà réalisée dans sa forme et son programme actuel)

Voici des témoignages de participants à cette Formation Culture Webmarketing :

- "Les échanges très intéressants, un formateur dynamique et très à l'écoute " *Nathalie M. - Juin 2021*
- J'ai apprécié dans cette formation "Le dynamisme et le fait que l'on se mette à notre niveau. Les réponses à nos interrogations. Formation adaptée à nos besoins" *Mélissa D. - Juin 2021*
- "Toujours un plaisir de faire une formation avec Brice, la partie intéressante est de comprendre "l'envers du décor" ça permet de mieux aborder ce que l'on vend" *Jennifer M. Mai 2022*
- "Rythme de la journée bien cadencée et interactif, nous ne sommes pas seulement dans l'écoute, il a aussi beaucoup d'échanges. Support de présentation confortable" *Christèle J. - Mai 2022*
- Brice est très agréable et pédagogue - emploi de mots simples pour expliquer des termes techniques pas toujours connus, parfois oubliés... (Il) est à l'écoute de nos questions même quand elles sortent un peu du cadre de la formation" *Christelle J. - Mai 2022*

Découvrez nos thématiques sur la [formation Régie Publicitaire Digitale](#)

- Notre [formation Vente Display Initiation](#)
- Notre [formation Vente Display Avancé](#)

- Notre [formation Monétiser son Inventaire Publicitaire](#)