

FORMATION WEB MARKETING

Une communication réussie



Ce document détaille les formations proposées par l'organisme de formation BMO Conseil. Toutes les formations sont en lien avec les nouvelles technologies et innovations du Web. BMO Conseil est une SAS enregistrée sous le N° 87876593200016

STRATÉGIE

MARKETING EFFICACE

PRÉREQUIS

Etre à l'aise avec l'ordinateur, maîtriser internet et les fonctionnalités des sites web.

Attention : chaque participant doit se munir d'un ordinateur portable équipé Wifi pour cette formation

OBJECTIFS

- Comprendre les bases du WebMarketing et son importance.
- Savoir rechercher des mots-clés pour améliorer le classement des moteurs de recherche et créer du contenu optimisé pour le référencement naturel (SEO).
- Comprendre les bases de la publicité en ligne et savoir créer et gérer des campagnes publicitaires efficaces (SEA).
- Connaître les bases de l'email marketing et savoir créer des campagnes d'emailing
- Comprendre l'importance des réseaux sociaux dans le marketing en ligne et savoir créer une stratégie de marketing pour les réseaux sociaux.
- Savoir comment mesurer et analyser les performances de votre stratégie de marketing en ligne.
- Être capable d'intégrer une stratégie de marketing en ligne dans un plan de communication.

APTITUDE

- Tous les participants apprennent à optimiser leur relation client.
- Tous les sujets abordés sont illustrés par des apports théoriques et des mises en pratique.
- Une clé USB contenant les supports de cours et exercices vous est offerte à la fin de la formation.

DURÉE

2 jours soit 14h00 : 09h00-13h00 / 14h00-17h00

DÉLAI D'ACCÈS

Nous répondrons à votre demande dans les plus brefs délais.

Pour toutes les autres formations personnalisées, le délai d'accès est de : 4 jours.

TARIFS

Frais de formation : Coût unitaire H.T : 530 euros x 2 jour(s) x 1 stagiaire(s) = 1060 € HT.

Frais de restauration : Coût unitaire H.T. 20 euros x 2 jour(s) x 1 stagiaire(s) = 40 € HT.

Soit un total de : 1100 € HT

Les modes de règlement sont les suivants : Chèque ou Virement.

MÉTHODES MOBILISÉES

- La méthode magistrale ;
- La méthode active ou dite « de découverte » ;
- La méthode expérientielle.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Questionnaire d'autoévaluation envoyé 15 jours avant la formation + correction en groupe ou individuel par le stagiaire de son propre questionnaire.
- Quiz de fin" appel de suivi pour vérifier que les éléments sont fonctionnels et en ligne.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

La pédagogie sera active et participative. Elle alternera : Les apports théoriques d'information du formateur spécialiste WordPress et les mises en pratique sous forme d'exercices et d'études de cas. Chaque étape franchie est finalisée par un petit QCM de contrôle des connaissances.

ACCESSIBILITÉ

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap dès lors que l'entreprise contractante pourra prévoir les adaptations techniques indispensables (accès, salle, équipements), et pédagogiques (intervenant, ressources, durée).

Dans tous les cas, merci de prendre contact avec nous.

LE WEBMARKETING POUR RÉUSSIR

Lors de notre formation "WebMarketing", nous allons explorer les bases de la recherche de mots-clés pour améliorer le classement des moteurs de recherche, la publicité en ligne, l'email marketing, les réseaux sociaux, ainsi que l'analyse et le suivi des performances. Nous allons également aborder la manière d'intégrer une stratégie de marketing en ligne dans un plan de communication global pour assurer une communication cohérente et efficace.



PROGRAMME DETAILLÉ

**JOUR
1**

9h-11h - Introduction au WebMarketing

- Les bases du WebMarketing.
- L'importance de la stratégie de marketing en ligne.
- Les différentes formes de marketing en ligne.
- Les défis du marketing en ligne.

11h-11h30 - Pause + QUIZ

11h30-13h - Recherche de mots clés et optimisation des moteurs de recherche (SEO)

- Les bases de la recherche de mots clés.
- Comment utiliser les outils de recherche de mots clés.
- Les stratégies pour améliorer le classement de votre site Web sur les moteurs de recherche.
- La création de contenu optimisé pour le SEO.

13h-14h pause déjeuner

14h-15h30 - Temps d'échange + Publicité en ligne (SEA)

- Les bases de la publicité en ligne.
- Les différentes formes de publicité en ligne (annonces Google, Facebook Ads, etc.)
- Les stratégies de budgétisation et de ciblage.
- L'optimisation des campagnes publicitaires en ligne.

15h30-16h30 - Email Marketing

- Les bases de l'email marketing.
- Comment créer une liste de contacts qualifiés.
- Les stratégies de création et d'envoi de campagnes d'emailing efficaces.
- Comment mesurer les résultats de vos campagnes d'emailing.

16h30-17h Débriefing, quiz de fin et échanges sur les suites à donner.

PROGRAMME DÉTAILLÉ

**JOUR
2**

9h-11h - Réseaux sociaux

- Les bases des réseaux sociaux.
- Comment créer une stratégie de marketing sur les réseaux sociaux.
- Les différentes plateformes de réseaux sociaux et comment les utiliser pour atteindre vos objectifs marketing.
- Comment mesurer les résultats de vos campagnes sur les réseaux sociaux.

11h-11h30 - Pause + QUIZ

11h30-13h - Analyse et suivi des performances

- Comment mesurer les résultats de votre marketing en ligne.
- Les outils pour suivre et analyser les performances de votre site Web, de vos campagnes publicitaires et de vos réseaux sociaux.
- Comment utiliser les données pour optimiser votre stratégie de marketing en ligne.

13h-14h pause déjeuner

14h-16h30 - Temps d'échange + Intégration de la stratégie WebMarketing dans un plan de communication globale

- Comment intégrer une stratégie de marketing en ligne dans un plan de communication.
- Comment coordonner les différentes actions pour une communication globale cohérente et efficace.
- Comment suivre et analyser les performances de votre communication.

16h30-17h Débriefing, quiz de fin et échanges sur les suites à donner.

+ D'INFORMATIONS SUR NOS FORMATIONS ?

Un de nos formateurs prendra rapidement contact vous



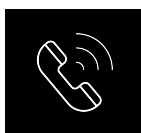
805 Rue Jean René Guillibert
Gauthier de la Lauzière,
13290 Aix-en-Provence



mariefrance@bmo-
conseil.com



www.bmo-conseil.com



+33 (0) 7 64 07 37 73



Business
+ Marketing
= Opportunités