



Formation webmarketing marketing digital

Apprenez à structurer, piloter et optimiser une stratégie digitale performante sur tous les canaux.

À l'heure où la présence digitale est nécessaire pour toute entreprise, savoir maîtriser les outils et méthodes du marketing digital devient un levier incontournable. Cette formation certifiante vous donne toutes les clés pour définir une stratégie webmarketing adaptée à votre activité, en combinant les bons canaux d'acquisition et de conversion.

Emailing, SEO, SEA, réseaux sociaux, campagnes publicitaires, stratégie de contenu, data marketing : chaque levier est abordé de manière concrète, avec des outils, des cas pratiques et des indicateurs clés pour suivre vos performances.

DURÉE : 2 jours, sur-mesure

**TARIF : nous consulter,
prise en charge OPCO**

OBJECTIFS

- Mettre en place une stratégie webmarketing cohérente en fonction de ses objectifs et de ses cibles
 - Augmenter sa visibilité et sa crédibilité en ligne grâce aux bons leviers digitaux
 - Maîtriser les outils essentiels du marketing digital : SEO, SEA, réseaux sociaux, e-mailing
 - Piloter efficacement ses campagnes grâce à des indicateurs de performance
 - Générer plus de trafic qualifié, bâtir une image professionnelle et convertir ses prospects en clients
-

POUR QUI ?

- Dirigeants de TPE/PME souhaitant structurer leur présence digitale
 - Collaborateurs en charge du marketing ou de la communication
 - Entrepreneurs, indépendants ou freelances en phase de développement
 - Toute personne souhaitant bâtir une stratégie digitale concrète et efficace
-

PROGRAMME

Définir sa stratégie webmarketing

- Identifier ses objectifs commerciaux
- Cibler ses clients idéaux et définir ses personas
- Élaborer une stratégie digitale adaptée à son activité
- Créer un plan d'action simple et structuré



Augmenter sa visibilité en ligne

- Comprendre les fondamentaux du SEO (référencement naturel)
- Optimiser son site pour les moteurs de recherche
- Gérer sa présence sur Google My Business
- Utiliser le SEA pour des campagnes payantes efficaces

Animer ses réseaux sociaux

- Choisir les plateformes pertinentes (LinkedIn, Facebook, Instagram...)
- Planifier ses publications et créer un calendrier éditorial
- Créer du contenu engageant et visuel
- Déployer des campagnes sponsorisées sur les réseaux

Utiliser l'emailing pour fidéliser et convertir

- Constituer et segmenter sa base de contacts
- Concevoir des campagnes d'e-mailing efficaces
- Suivre les indicateurs de performance (taux d'ouverture, clics, conversion)

Piloter et analyser sa stratégie

- Définir ses KPI (indicateurs clés de performance)
- Utiliser les outils d'analyse : Google Analytics, tableaux de bord marketing
- Ajuster ses actions en fonction des résultats obtenus
- **Cas pratique** : audit et amélioration de sa stratégie en conditions réelles

DATE

Contactez-nous pour organiser une session sur-mesure