

# OPCO - Formation Chef d'entreprise - Développer votre activité grâce à Internet - 16h mentorat

**PUBLIC CONCERNÉ** Tout chef d'entreprise souhaitant développer son chiffre d'affaire grâce aux outils webmarketing

**PRÉ-REQUIS** Aucun pré-requis nécessaire

**DURÉE DE LA FORMATION** Forfaitaire : **14h de mentorat individuel**  
Accès à 66h en e-learning en complément de la formation

**TARIFS** Prix incluant le coût de la certification : 2100.00€

**MODE** Formation à distance  
individuelle avec entrées permanentes  
!! Personnes en situation de handicap, prenez contact avec l'organisme responsable en amont de la formation pour une adaptation des modalités en fonction de vos besoins

## CERTIFICATION

**PRÉ-REQUIS TECHNIQUES** Matériel nécessaire :

- Un micro-ordinateur par personne
- Connexion internet
- Casque avec micro recommandé ou intégré à votre ordinateur
- Webcam souhaitable

**OBJECTIFS OPERATIONNEL / RESULTAT ATTENDUS** Travaux et évaluation intermédiaire  
Tests d'évaluation et de progression  
Exercices en lignes  
Echanges avec le formateur  
Travaux et évaluation finale

**OBJECTIFS PEDAGOGIQUES**

- Définir la stratégie marketing via internet
- Comprendre le fonctionnement d'un moteur de recherche
- Comprendre ce qu'est le SEO
- Comprendre ce qu'est un mot-clé et savoir les identifier sur Keyword Planner
- Savoir écrire pour internet
- Savoir optimiser un contenu web
- Référencer le site web sur les moteurs de recherche
- Définir la stratégie SEO de l'entreprise via internet et les outils du numérique
- Comprendre le référencement local

- Créer et optimiser une fiche Google My Business
- Comprendre les statistiques sur Google My Business
- Gérer les avis client sur Google My Business
- Comprendre la fonction d'un site internet et les solutions pour le créer
- Comprendre les enjeux du vidéo marketing
- Comprendre les enjeux de Facebook et Instagram
- Créer une page entreprise sur Facebook
- Lancer une campagne de publicité sur Facebook
- Découvrir l'emailing et ses enjeux
- Définir la stratégie SEO d'une entreprise

## PROGRAMME

### Module 1 : Le marketing Digital

Processus de conversion

Buyer Persona

KPIs

Check list du stratège

### Module 2 : Le référencement & le SEO

Définitions

Leviers

Stratégies

Les requêtes et typologies de résultats

La stratégie de contenu

Fonctionnement d'un moteur de recherche

Le link bulding

Réalisation d'un audit SEO

### Module 3 : Les mots clefs

Rechercher des mots clefs et définir une stratégie pérenne

L'outil Google Trends pour anticiper les tendances

Les autres outils du marché

### Module 4 : La rédaction web

Le contenu est R.O.I

La variété des contenus web

Lecture des contenus et statistiques

Comment rédiger pour le web

La structure HTML

Densité de contenu

Le concept de longue traine

Le maillage interne

Structuration d'une page de contenu

### Module 5 : Le référencement local

Définitions et statistiques

Qui est concerné ?

Géolocaliser les contenus

Le local pack Google My Business

### Module 6 : Google My Business

Créer votre fiche

Optimiser une fiche

Les informations exactes

Les catégories

Les attributs

Les photos

Le rôle des internautes  
Le tableau de bord GMB  
L'enjeux des mots clefs  
Avis clients  
E-reputation  
Répondre aux avis  
Le chat Les call to action  
Les Google Posts  
Les questions réponses  
Les statistiques

Module 7 : Votre site internet & autres contenus  
Pourquoi avoir un site  
Quelle plateforme choisir  
Les temps de chargement  
Les blogs

Module 8 : La vidéo marketing  
Qu'est-ce qu'une vidéo marketing ?  
Comment répondre à l'attente utilisateurs ?  
Quelles règles à respecter ?  
Quels outils à utiliser ?  
Comment rendre votre vidéo virale?

Module 10 : Les réseaux sociaux  
Quels réseaux ?  
Lignes éditoriales  
Bonnes pratiques  
Facebook en pratique  
Canva pour un contenu incitatif  
Configurer une page entreprise  
Suivi des statistiques

Module 12 : Forums et annuaires  
Quels outils  
Comment s'inscrire et optimiser votre présence ?

Module 13 : L'emailing  
Rédiger un emailing  
Quand envoyer un emailing  
Les outils pour l'envoi  
Analyse des statistiques

## **RÉSUMÉ PROGRAMME**

### **AVANTAGES**

### **COMPÉTENCES / OBJECTIFS**

### **ENCADREMENT**

Formateurs : Professionnels ayant un minimum de 3 ans d'expérience professionnelle dans le domaine de formation, et s'engageant à suivre eux même une formation annuelle  
Coordinateur pédagogique : Profil Bac+5 avec deux ans minimum d'expérience dans la formation  
Responsable technique : Profil Ingénieur

**MODALITÉ  
ACCOMPAGNEMENT  
PÉDAGOGIQUE**

- Un conseiller référent (suivi personnalisé – Prise de contacts régulière, disponibilité forte)
- Questions sur les formations directement sur la plateforme et mise en contact avec un interlocuteur référent .
- Coordinateur pédagogique disponible par téléphone et/ou par email (délais de réponse par email sous 48h maximum, jours ouvrés) mais également via la plateforme
- Visioconférence prévue pendant la durée de la formation

**MODALITÉ ASSISTANCE  
TECHNIQUE**

Une équipe est à votre disposition pour vous accompagner dans la résolution de tout problème technique ou pour vous guider afin d'optimiser votre expérience de consultation de la formation ou d'interaction avec votre formateur.

Support technique : possibilité de contacter le support technique par email directement sur la plateforme / délais de réponse par email sous 48h maximum, jours ouvrés

L'équipe est également joignable par téléphone au 04 77 39 99 02 ou par email [support@suivremaformation.fr](mailto:support@suivremaformation.fr) du lundi au vendredi, de 9h à 12h et de 14h à 18h.

**TRAVAUX ET  
ÉVALUATION**

Travaux et évaluation intermédiaire

- Tests d'évaluation et de progression
- Exercices en lignes
- Echanges avec le formateur

Travaux et évaluation finale

- Pour les formations : passage d'une certification en ligne ou en centre selon la certification et le bénéficiaire
- Pour les bilans de compétence : compte rendu personnalisé

**MOYENS TECHNIQUES**

Mise en place d'une plateforme de formation avec un compte utilisateur et mot de passe ,mise en place d'heures de mentorat réalisées en lien avec un formateur sur une plateforme de visionconférence ou par téléphone, échanges d'emails, échanges téléphoniques

**MODALITÉS D'ACCÈS**

Toutes nos formations nécessitent un entretien préalable pour remplir votre recueil de besoin. Nous vous proposons ainsi un entretien téléphonique avec un conseiller en formation au 04 11 93 18 70, de 9h à 18h pour vous accompagner dans le choix et l'adaptabilité de votre formation.

**ACCESSIBILITÉ**

Nos formateurs s'engagent dans une démarche d'accessibilité maximale et nous mettons à votre disposition un référent dédié à l'accessibilité pour répondre à vos besoins.

**DÉLAI D'ACCÈS**

12 jours après inscription.

**Contacts : Cyber Place**

12 rue de l'abattoir

42700 Firminy

04 77 39 99 02

Dans le cadre de la vente de prestations éligibles au Compte Personnel de Formation (CPF), elles s'engagent à respecter les 10 engagements suivants :

- ① **Je suis titulaire de la certification Qualiopi** comme condition préalable à la promotion et la vente de prestations éligibles au CPF, à compter du 1er janvier 2022
- ② Dans le cadre d'une formation certifiante, je garantis que :
  - ▶ **Je suis propriétaire de la certification professionnelle visée ou je dispose de l'accord écrit de son propriétaire**
  - ▶ Je mets tout en oeuvre pour que l'apprenant ayant suivi une formation certifiante au sein de mon organisation soit en mesure de passer sa certification
- ③ **Je présente mon offre avec loyauté, quel que soit le support de communication** (site web, mailing, démarchage téléphonique, affichage, etc.), en m'interdisant d'attirer ou d'induire en erreur le consommateur par :
  - ▶ La mise en évidence d'une prétendue gratuité de tout ou partie de la prestation
  - ▶ La mise en évidence de cadeaux à la clientèle (ex : ordinateur, tablette, etc.)
  - ▶ Le non-respect des règles d'utilisation de la marque, de la charte ou du logo MonCompteFormation, en particulier par une exploitation sans rapport avec une offre clairement identifiée et effectivement éligible au CPF
  - ▶ L'usurpation de toute représentation des pouvoirs publics (Marianne, logo ministériel, etc.) ou tout autre signe ou symbole institutionnel dans le seul but de faire naître une ambiguïté sur mon identité réelle
- ④ **Je maîtrise le recours à la sous-traitance dont je suis le garant** quel qu'en soit son objet et en particulier :
  - ▶ Je m'interdis, et interdis à tous mes partenaires, toute pratique agressive ou trompeuse de démarchage commercial
  - ▶ J'interdis à mon sous-traitant d'avoir lui-même recours à la sous-traitance

- ⑤ **Je fournis au consommateur toutes les garanties contre l'usurpation de son numéro de Sécurité sociale ou de son Compte personnel de formation** et je m'interdis, en particulier, d'usurper les identifiants d'un tiers pour utiliser son compte
- ⑥ **J'informe au préalable des frais pris en charge par le Compte personnel de formation** et des éventuels frais additionnels
- ⑦ **Je facilite la recherche sur MonCompteFormation en ne dupliquant pas les actions similaires de mon catalogue** dans le seul but d'optimiser mon positionnement dans le moteur de recherche dont la Caisse des dépôts et consignations assure la neutralité
- ⑧ **Je prévois des modalités d'évaluation en amont de la formation** pour adapter le cas échéant la prestation aux besoins de la personne
- ⑨ Dans le cadre d'une action de formation en tout ou partie à distance, **je garantis** :
  - ▶ **Une assistance technique et pédagogique** appropriée pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours
  - ▶ **Une information du bénéficiaire sur les activités pédagogiques** à effectuer à distance et leur durée moyenne
  - ▶ **Des évaluations** qui jalonnent ou concluent l'action de formation
- ⑩ **Je propose à tout client consommateur le recours amiable et gratuit au service de la médiation** de la consommation, en cas de litige