

Public concerné

Toute personne en lien avec le webmarketing de part son métier (community manager, webmaster, développeur, chargé de communication) ou de part ses besoins (gestion d'un site internet, développement de son activité, augmentation de sa visibilité).

Pré-requis

Connaissance de l'outil informatique et internet

Session :

individuelle avec entrées permanentes

- Durée de la formation :

Forfaitaire : 3h de mentorat individuel
Accès à 14h en e-learning en complément de la formation

- Mode de formation :

Formation à distance

- Prix incluant le coût de la certification : 960.00€

*** Certification :** PCIE Webmarketing

!! 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

- [lien moncompteformation](#)

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. Vous pouvez également demandé à être recontactés en remplissant notre formulaire de contact en ligne.

Accessibilité Nos formateurs s'engagent dans

-> Objectif opérationnel / Résultats attendus

1. Apprendre à mettre en place une campagne SEA : recherche de mots clefs et de votre public cible
2. Accompagnement pour la création de votre campagne SEA
3. Séance de formation pour le suivi de votre campagne SEA à M+1 avec analyse des statistiques
4. Séance de formation pour l'analyse des résultats de votre campagne SEA
5. Passage certification PCIE – Passeport de Compétences Informatique Européen

-> Objectifs pédagogiques

- Objectifs pédagogiques :
- Savoir écrire pour internet
 - Référencer le site web sur les moteurs de recherche.
 - Maîtriser la communication numérique d'une entreprise et assurer son développement économique avec les outils du web (newsletter, réseaux sociaux, site web ...)
 - Définir la stratégie marketing via internet.
 - Gérer et analyser l'audience et le trafic d'un site internet.
 - Faculté à définir la stratégie de développement économique de l'entreprise via internet et les outils du numérique.
 - Faculté à concevoir ou suivre la création d'un site web et gérer l'administration des pages.
 - Créer un emailing
 - Créer un compte professionnel sur facebook
 - Créer un compte professionnel sur instagram
 - Lancer une campagne d'achat de mots clefs
 - Lancer une campagne de publicité sur les réseaux sociaux

-> Programme

Contenu de la formation

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

Delai d'accès : 12 jours après inscription.

Pré-requis techniques :

Matériel nécessaire :

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

- **Contacts :**

Publika
152 rue orion
34570 Vailhauques
04 67 27 01 71

Version : 22/10/2021
V1.3

Contenu de la formation

- Le Marketing digital

x Ce module présentera le marketing digitale de façon théorique en alternant exercices, cours et vidéos.

x Processus de conversion

x Buyer persona

x KPIs

x Check list du stratège

- Les mots clefs

x Ce module présentera la recherche de mots clefs et les outils pour trouver les bons mots clefs adaptés à votre marché. En fin de module, nous aurons réalisé un listing de mot clef adapté à votre cible et à votre métier.

x Rechercher des mots clefs et définir une stratégie pérenne

x L'outil keyword planner de Google

x L'outil Google Trends pour anticiper les tendances

x Les autres outils du marché

- Les leviers SEA

x Ce module présentera la méthodologie à base de cours et de vidéos pour réaliser votre propre campagne d'achat de mots clefs. En fin de module, nous aurons réalisé la création d'une campagne et permis de lancer un test avec un budget offert par Google de 100€

x L'achat de mots clefs

x Les annonces Google

x Le ciblage

x La stratégie d'enchère

x Les types de campagne

x Structurer des campagnes

x Classement des annonces

x Créer une campagne

-> **Résumé programme**

Apprendre à mettre en place des campagnes Google Adwords en lien avec un formateur dédié.

-> **Avantages**

Recherche de bons mots clefs adaptés à votre métier

Création d'une campagne sur Google Ads

Optimisation de la campagne

Lancement de la campagne avec un budget de 100€

-> **Compétences / Objectifs :**

- Rechercher des mots clefs pertinents

- Suivre les résultats d'une campagne
- Structurer une campagne SEA
- Créer une campagne d'achat de mots clefs
- Partager les droits sur une campagne SEA
- Mettre en place une stratégie webmarketing
- Mobiliser ses compétences pour mettre en oeuvre une stratégie de marketing internet

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

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

publika

