

Public concerné :

Tout assistant marketing ou commercial devant seconder des web-marketeurs ou des commerciaux.

Niveau requis :

Maîtrise de l'outil informatique, bureautique et de la navigation internet.

Objectif :

Découvrir les moyens à disposition pour mettre en œuvre une stratégie webmarketing. Comprendre les fondamentaux et la terminologie propres au webmarketing. Connaître les différents leviers du webmarketing. Choisir les leviers les plus adaptés à sa situation (B2B, B2C).

Moyens pédagogiques :

- Grilles d'évaluation de niveau.
- Formateurs recrutés pour leurs expériences professionnelles et leurs compétences pédagogiques
- 8 personnes maximum / stage
- 1 ordinateur par personne
- Chaque notion est expliquée au tableau et suivie immédiatement d'un exercice pratique.
- Les exercices évoluent en difficulté au fur et à mesure du stage.
- Un support de cours sera remis à chaque participant en fin de formation.
- Assistance téléphonique gratuite.

Niveau /certification obtenue:

Possibilité de validation PCIE.

Durée : 2 jours

Délai d'acceptation :

Mise en place de vos cours dès acceptation de votre financement

Accessibilité handicapé :

Condition d'accueil et d'accès au public en situation d'handicap

STRATEGIE WEB-MARKETING

Initiation

Stratégie web-marketing : les étapes clés

Définir sa cible
Fixer ses objectifs
Déterminer son budget
Tenir compte des contraintes
Sélectionner les actions les plus pertinentes
Imbriquer les actions pour favoriser un effet de levier

Panorama des composantes d'une stratégie web-marketing

Affiliation
Campagnes publicitaires en ligne
E-mailing)
Forum et blog
Comparateurs de prix et Marketplace
Rédiger pour le web
Référencement
Réseaux sociaux : Community management, Jeux concours et Marketing viral

Pendant cette formation également :

Conseils spécifiques liés au secteur d'activité et à la cible des entreprises dont les stagiaires sont issus
Exercices pratiques
Réponses aux questions posées