





Programme de la formation

Découverte d'internet et de ses leviers pour développer le chiffre d'affaires d'une entreprise

-  En groupe sur site
-  22 heures sur 3 jour(s)
-  Tout public · De 3 à 8 participants
-  1 800 € HT / 2 160 € TTC par participant

Description courte

- Connaître les fondamentaux d'internet
- Avoir une vue d'ensemble de son fonctionnement et des sources de trafic possibles
- Avoir une vue d'ensemble des moyens de développement via le web, de leurs spécificités et de leurs coûts respectifs
- Un « concentré » de formation , **très opérationnelle**, accessible sans prérequis et très orientée ROI (**rentabilité à court ou long terme**)

Profil des participants

Chefs d'entreprise, responsables commerciaux, marketing ou DSI.

Prérequis

Pas de pré-requis

Objectifs

- Connaître les fondamentaux d'internet
- Avoir une vue d'ensemble de son fonctionnement et des sources de trafic possibles
- Avoir une vue d'ensemble des moyens de développement via le web, de leurs spécificités et de leurs coûts respectifs

Aptitudes et compétences visées / attestées

- Savoir définir une stratégie de développement web pour son entreprise

Contenu

Marché du digital et projet web

- Le marché du digital : acteurs, chiffres, tendances, leviers
- Etude de marché internet : les spécificités :
 - Mots-clefs (CT, LT): volume de recherche et concurrence

CADRES

EN MISSION

- Taux de clic (CTR)
- Tunnel de conversion et UX
- Nom, marque et nom de domaine
- Piloter un projet internet
 - Les étapes d'un projet
 - Agence web : contrat, indépendance
 - Choix d'un CMS
 - L'importance de la communication

Les différentes sources de trafic et conversion d'un site internet :

Définition, principes de fonctionnement, contexte d'utilisation, coût et ROI de chacun :

- Le référencement naturel (ou SEO: Search Engine Optimization)
- Le référencement payant : SEA (Search Engine Advertising) et Shopping
- Le display
- Le remarketing
- L'affiliation
- L'e-mailing (newsletters, marketing automation)
- Community Management: réseaux sociaux, avis clients, enquêtes de satisfaction
- Le growth hacking
- Campagne de Relations Presse et internet : conditions de succès et intérêts de court, moyen et long terme

Outils d'analyse du trafic et de la rentabilité:

Le tableau de bord web

Pédagogie et organisation

- Exposé théorique et exercices
- Evaluation en fin de stage

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

- Test de positionnement en amont
- Quiz

Mode de validation

- Attestation de fin de formation

Financements possibles

- OPCO

Modalités et délai d'accès

- Présentiel à Rezé ou Nantes sud

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : *(mise en place de compensation...)*

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

- oui

Intervenant

Blandine Damour

- 10 ans d'expérience opérationnelle du web en tant que fondatrice d'Animal-futé.com
- 5 ans d'expérience en tant que formatrice (écoles de commerce Bac +3/5, agréée CNAM pour SEO et webmarketing)