

Formation : Webmarketing, les fondamentaux

certification DiGiTT® à distance, en option

Cours pratique - 3j - 21h00 - Réf. MFW

Prix : 2130 € H.T.

BEST

Blended

Stratégie multicanale, référencement, médias sociaux, Brand Content ou Inbound Marketing : le marketing digital ou Webmarketing offre de nombreuses opportunités de développement pour l'entreprise. Cette formation vous donnera les clés pour bien comprendre tous les éléments constitutifs du marketing digital et vous permettra de mesurer l'implication de ces différents leviers dans les performances de l'entreprise. Vous verrez également comment créer et piloter des stratégies cross-canal efficaces.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Comprendre les évolutions du marketing digital
- ✓ Mesurer les enjeux stratégiques liés au monde digital
- ✓ Identifier les principaux concepts et terminologies liés au marketing digital
- ✓ Connaître les principaux outils utilisés pour mettre en œuvre une stratégie digitale
- ✓ Générer du trafic vers son site Web
- ✓ Connaître les indicateurs clés pour piloter sa stratégie digitale

Public concerné

Directeurs et responsables marketing ou e-commerce, responsables commerciaux, responsables et chargés de communication, chefs de produits.

Prérequis

Connaissance des fondamentaux du Web.

Vérifiez que vous avez les prérequis nécessaires pour profiter pleinement de cette formation en faisant [ce test](#).

PARTICIPANTS

Directeurs et responsables marketing ou e-commerce, responsables commerciaux, responsables et chargés de communication, chefs de produits.

PRÉREQUIS

Connaissance des fondamentaux du Web.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Apports théoriques et exercices pratiques. Etudes de cas et retours d'expérience.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Faire un état des lieux du marketing digital et de l'e-commerce

- Comprendre l'évolution du Web : du Web 1.0 à l'Internet des objets.
- Faire un état des lieux de l'économie du Web.
- Connaître les chiffres clés et les tendances du e-commerce.
- Appréhender l'organisation de l'entreprise digitale contemporaine.
- Découvrir les différents business models du Web.
- Mesurer les enjeux du passage du monocanal à l'omnicanal.
- Assimiler les nouveaux concepts : Category Management, Trade Marketing...
- Maîtriser la stratégie POEM (Paid, Owned, Earned Media).

Echanges

Etat des lieux du Webmarketing dans les entreprises des participants.

2 Mettre le client au cœur de la stratégie digitale

- Comprendre les nouveaux comportements et motivations des internautes.
- Appréhender le passage du modèle transactionnel au modèle relationnel.
- Produire du contenu pour attirer le client : l'Inbound Marketing.
- Transformer le client en ambassadeur de la marque : la stratégie du Sherpa.
- Créer de nouveaux espaces stratégiques : la stratégie Océan Bleu.
- Comprendre les nouveaux enjeux de la relation client avec l'e-CRM.
- Exploiter les données clients avec la Big Data et la Smart Data.
- Faire un état des lieux des outils d'e-CRM.
- Mesurer l'impact de l'e-réputation sur l'e-commerce.
- Faciliter la prise en main par le client : les principes fondamentaux de l'UX Design.

Etude de cas

Etude du modèle relationnel d'une entreprise de e-commerce.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

3 Optimiser son e-communication

- Créer des personas pour identifier vos différents publics.
- Connaître les composantes de l'attachement à la marque.
- Intégrer du storytelling dans votre marketing digital.
- Comprendre les différents formats de la publicité à l'heure digitale.
- Rédiger pour le Web : les fondamentaux pour être lu et vu.
- Contrôler son image sur le Web : les différents outils disponibles.
- Identifier les différents rôles des médias sociaux pour l'entreprise.
- Mettre la communauté au service de la croissance avec le buzz marketing et le growth hacking.
- Appréhender les avantages du Picture marketing avec Pinterest ou Instagram.

Mise en situation

Elaboration d'une stratégie de buzz marketing.

4 Mettre en place une stratégie omnicanale efficace

- Optimiser son référencement, premier levier de croissance de l'e-commerce.
- Comprendre la formule SEM = SEO + SEA + SMO.
- Améliorer son référencement naturel.
- Utiliser efficacement Google Adwords.
- Lancer une campagne d'affiliation.
- Diversifier son Content Marketing : blogs, livres blancs...
- Utiliser le retargeting comme outil de conversion.
- Connaître les bonnes pratiques en matière d'emailing et de newsletter.
- Mettre en place des partenariats : une stratégie gagnant/gagnant.
- Générer du business dans les points de vente : Web-to-Store, Web-in-Store...

Travaux pratiques

Création d'une campagne emailing/newsletter efficace.

5 Mesurer l'apport des nouvelles technologies dans la stratégie digitale

- Faire un état des lieux de l'utilisation des réseaux sociaux.
- Choisir les réseaux selon ses objectifs.
- Faire de la publicité ciblée sur les réseaux sociaux avec Facebook Ads.
- Diffuser et propager de l'information grâce à la vidéo.
- Appréhender les enjeux du M-commerce et du M-marketing.
- Visualiser les avantages des apps et des sites responsives.
- Comprendre l'intérêt de la géolocalisation et du geofencing pour les marques.
- Mesurer les enjeux de l'Internet des Objets pour l'entreprise.
- Découvrir quelques technologies émergentes et leurs impacts sur l'entreprise de demain.

Travaux pratiques

Création ou optimisation de pages Facebook et LinkedIn.

6 Elaborer un plan marketing digital

- Intégrer le digital dans la stratégie globale de l'entreprise.
- Définir la "Value proposition" de l'entreprise.
- Définir les objectifs : acquisition, fidélisation, image...
- Connaître les avantages et best practices des marketplaces.
- Créer un plan marketing omnicanal.
- Planifier les actions et les campagnes Webmarketing.
- Gérer les réseaux sociaux : le rôle et les outils du community manager.

Mise en situation

Elaboration d'un plan marketing multicanal.

7 Mesurer et analyser les performances du marketing digital

- Déterminer les Key Performances Indicators (KPI).
- Connaître le principe du tracking.
- Utiliser des outils de mesure : Google Analytics, Omniture...
- Mesurer les performances des réseaux sociaux.
- Gérer les avis, les posts et les commentaires des internautes.
- Connaître les indicateurs clés de l'e-mailing.
- Calculer le ROI de ses action (Return On Invest/Return On Influence).
- Créer un tableau de bord type du digital.
- Mesurer et analyser les performances SEO des concurrents.

Démonstration

Utilisation de SEMRush, outil d'analyse des performances SEO des concurrents.

Options

Certification : 190 € HT

La certification DiGiTT® est en option lors de l'inscription à cette formation et s'articule en 3 étapes : le passage d'un Diag® avant la formation, l'accès à une digithèque permettant l'apprentissage des concepts et notions pour chaque compétence digitale, puis le passage de l'examen de certification. Celui-ci se compose d'un test de 90 min disponible en anglais et en français. Le résultat atteste de votre niveau de compétences sur 1000 points (débutant, intermédiaire, avancé, expert). Le seul suivi de cette formation ne constitue pas un élément suffisant pour garantir un score maximum à l'examen. La planification de ce dernier et son passage s'effectuent en ligne dans les 4 semaines qui suivent le début de votre session.

Blended : 105 € HT

Approfondissez les connaissances acquises en formation grâce aux modules e-learning de notre [Chaîne e-learning culture digitale](#). Un apprentissage flexible et complet, à suivre à votre rythme dès le premier jour de votre présentiel.

Solutions de financement

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page [Comment financer sa formation](#) ou [contactez votre conseiller formation](#).

Horaires

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

Les participants sont accueillis à partir de 8h45. Les pauses et déjeuners sont offerts.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 15 juin, 15 juin, 23 sep., 23 sep.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 15 juin, 23 sep.