

## Formation Webmarketing

### Public visé :

- ✓ Tout collaborateur de l'entreprise.

### Prérequis :

- ✓ Maîtrise du CMS Wordpress
- ✓ Maîtrise Google analytics

### Durée :

- ✓ 2,5 jours.

### Horaires :

- ✓ 09h00-12h00.
- ✓ 14h00-18h00.

### Rythme :

- ✓ Continu

### Organisation pédagogique :

- ✓ Présentiel intra.  
ou
- Présentiel inter.

### Lieu :

- En centre  
ou
- ✓ Sur site client.

### Tarifs /jour/groupe 1 à 3 personnes :

- 732,00 €/jour
- 1830,00 €/2,5 jours

**Dates éventuelles :** A planifier avec l'entreprise.

**Objectifs :** Mettre en œuvre le plan marketing opérationnel multicanal

- **Savoir :** Concepts et principes fondamentaux.
  - Le comportement de l'internaute.
  - La création de valeur pour le client et pour l'entreprise.
- **Connaissance :** Stratégies et approches opérationnelles.
  - Démarche marketing et étapes clés.
  - Marketing stratégique, marketing de l'offre et marketing opérationnel.
- **Acquisition : de la stratégie au plan d'actions multicanal**
  - Segmenter son marché et réaliser le diagnostic SWOT
  - Le mix-marketing

### Contenu :

- **Thème n° 1 :** Intégrer les actions marketing
  - Marketing stratégique, marketing de l'offre et marketing opérationnel.
  - Les spécificités des secteurs : grande consommation, services industrie, B to B et B to C.
    - Vers une communication One to One.
- **Thème n° 2 :** Segmenter son marché
  - L'approche par le cycle de vie du marché
  - L'analyse des besoins et motivations
- **Thème n° 3 :** Définir sa stratégie et le positionnement marketing.
  - Définir une stratégie gagnante
  - Élaborer un positionnement source de valeur.
- **Thème n° 4 :** Diagnostic SWOT
  - L'enquête de satisfaction
  - Comprendre et obtenir des avis.

### Moyens pédagogiques – Moyens techniques – Moyens d'encadrement :

- Diaporama.
- Support de cours.
- Documentation thématique : bibliothèque de l'intervenant.
- Outils de réalisation et exemple mis à disposition.
- Etude du cas concret de l'entreprise.

### Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats :

- Feuilles de présences et attestation de présence individuelle.
- Entretien, questionnaire d'évaluation à chaque fin de module et questionnaire de satisfaction en fin de formation individuelle.