Webmarketing, perfectionnement
certification DiGiTT® à distance, en option

Cours Pratique de 2 jours - 14h
Réf : WMA - Prix 2024 : 1 370€ HT

Le Webmarketing s'enrichit continuellement de l'apport des nouvelles technologies digitales aux techniques marketing déjà reconnues. Cette formation pratique vous permettra d'appréhender les évolutions les plus récentes en ce domaine et d'optimiser ainsi votre stratégie de marketing digital.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Maîtriser les nouveaux leviers de création de trafic

Tirer parti des nouvelles techniques de marketing digital

Anticiper les évolutions probables du Webmarketing

CERTIFICATION

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 la 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.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 08/2018

1) Utiliser de nouveaux leviers de génération de trafic

- SEO (Search Engine Optimization) : principes fondamentaux, bonnes pratiques et techniques avancées.
- SEA : optimiser l'utilisation des liens sponsorisés et de Google Adwords.
- Facebook ads : bâtir des campagnes ciblées, économiques et efficaces.
- Utiliser l'affiliation, une opportunité pour l'e-commerçant.
- Investir les marketplaces : exemples et bonnes pratiques.
- Optimiser ses mailings et mettre en places des call-to-action efficaces.
- Repérer et identifier les blogueurs et les influenceurs.

Travaux pratiques : Optimiser son site Web pour le SEO, réaliser une campagne Facebook Ads et un mailing efficace.

2) Acquérir et fidéliser ses clients

- Améliorer la connaissance de ses clients avec l'e-CRM et le Social CRM.
- Utiliser le marketing prédictif et le marketing Automation.
- Promouvoir son offre avec le marketing tribal et la création de valeur.

PARTICIPANTS

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

PRÉREQUIS

Connaissance des fondamentaux du marketing digital.

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.

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 stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
• À l'issue de chaque stage 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 stagiaire 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

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

- Maîtriser les enjeux du content management.
- Optimiser son écriture Web et introduire du storytelling.
- Utiliser des vidéos et mesurer leurs impacts sur les performances e-commerce.

Etude de cas : Exemples de réussites de stratégie Webmarketing : Amazon, Zappos, Tom's Shoes, Old Spice...

3) Optimiser sa stratégie marketing Mobile

- M-commerce : état des lieux et chiffres-clés.
- Comprendre les enjeux des Apps et du Responsive Design.
- Découvrir les nouvelles opportunités du SMSing.
- Intégrer le geofencing et la géolocalisation dans sa panoplie.
- Découvrir les applications de l'IoT (Internet des objets).

Démonstration : Démos d'applications utiles et performantes.

4) Anticiper les évolutions du e-commerce

- Se familiariser avec les nouveaux systèmes de paiement.
- Intégrer des "bots" dans son dispositif de relation-client.
- Imaginer les points de vente de futur : l'e-shop in shop...
- Découvrir l'apport des nouvelles expériences sensorielles : réalité virtuelle, réalité augmentée...
- Comprendre les perspectives offertes par l'IA (Intelligence Artificielle) pour l'e-commerce.

Etude de cas : Exemples de Bests practices : Decathlon, Amazon Go...

LES DATES

CLASSE À DISTANCE
2025 : 20 mars, 12 juin, 18 sept., 11 déc.

PARIS
2025 : 13 mars, 05 juin, 11 sept., 04 déc.