



## Programme de la formation

**Titre de la formation :** “Développer son activité avec le webmarketing”

### Objectifs Pédagogiques :

1. Mettre en place une stratégie webmarketing
  2. Organiser l'application opérationnelle d'une communication webmarketing
  3. Suivre et évaluer les résultats d'une communication webmarketing
- Pré requis :**  
Une première expérience professionnelle est appréciée ainsi qu'une connaissance de l'outil internet.

**Durée :** 35 H

**Tarif :** 1950,00€ TTC

### Journée 1 :

#### Module 1 : Mettre en place votre stratégie :

- \* Leçon 1 "Les briques d'une stratégie webmarketing : roadmap pour démarrer, développer et scaler votre entreprise"
- \* Leçon 2 "Les fondamentaux du growth hacking : facteurs de succès et mindset"
- \* Leçon 3 "Où focaliser ses efforts pour grandir et se développer plus vite"
- \* Leçon 4 "Les 9 leviers pour trouver des clients : par où démarrer et que prioriser"

#### Module 2 : Construire des fondations solides :

- \* Leçon 1 "Définir votre socle stratégique : cible, offre, messages"
- \* Leçon 2 "Définir ses personas et comprendre ce que veulent vos clients"
- \* Leçon 3 "Créer (ou valider) votre offre centrale"
- \* Leçon 4 "Positionner votre offre sur le marché"
- \* Leçon 5 "Etude de cas : anatomie d'une offre supérieure"

Kagilum SAS – Pôle formations Wensei – Capital social 9901€ – Agrément de formation 73310646031 – Siège social 8 impasse bonnet 31500 Toulouse – Tel 09.52.91.10.10  
Email formations@wensei.com – RCS Toulouse B 532222924 – TVA FR90532222924 – Code APE 6201Z

**Maj: 24/05/2024**



## **Journée 2 :**

### **Module 3 : Atteindre vos objectifs :**

- \* Leçon 1 "Fixer des objectifs SMART"
- \* Leçon 2 "Les indicateurs et outils pour suivre vos performances"
- \* Leçon 3 "Evaluer les moyens financiers, humains et organisationnels"

### **Module 4 : Créer votre écosystème marketing :**

- \* Leçon 1 "Vérifier votre existant : votre site Internet"
- \* Leçon 2 "Optimiser votre site Internet pour générer prospects et ventes"
- \* Leçon 3 "Créer votre tunnel de vente de A à Z : briques et outils"

### **Module 5 : Mettre en place votre marketing automation :**

- \* Leçon 1 "Paramétrer votre email automation"
- \* Leçon 2 "Créer votre séquence email"
- \* Leçon 3 "Rédiger les emails de votre séquence"

## **Journée 3 :**

### **Module 6 : Valider votre mix marketing :**

- \* Leçon 1 "Choisir vos sources de trafic"

### **Module 7 : Dominer Google et le levier du référencement :**

- \* Leçon 1 "Attirer du trafic grâce à Google"
- \* Leçon 2 "Objectif Premier sur Google"
- \* Leçon 3 "Trouver l'ouverture face à la concurrence"
- \* Leçon 4 "Les composants d'un contenu de qualité"
- \* Leçon 5 "Optimiser et publier votre contenu"

Bonus : Référencer votre entreprise au niveau local



## **Journée 4 :**

### **Module 8 : Dominer les réseaux sociaux :**

- \* Leçon 1 "Choisir vos réseaux sociaux"
- \* Leçon 2 "Définir votre stratégie de contenus"
- \* Leçon 3 "Créer des posts engageants"
- \* Leçon 4 "Stratégies pour dominer Facebook, Instagram, LinkedIn, Youtube, X"
- \* Leçon 5 "Utiliser les réseaux sociaux pour prospecter"
- \* Leçon 6 "Anticiper les tendances et soigner son e-réputation "

Bonus : "Organiser, créer et planifier votre routine de création de contenus (réseaux sociaux + SEO)" **Module 9 : Tirer parti des influenceurs :**

## **Journée 5 :**

### **Module 10 : Attirer des clients grâce à la publicité :**

- \* Leçon 1 "Introduction au trafic payant"
- \* Leçon 2 "Calculer votre budget global"
- \* Leçon 3 "Créer une campagne Facebook / Instagram Ads"
- \* Leçon 4 "Créer une campagne Google Ads"
- \* Leçon 5 "Vue d'oiseau Youtube, LinkedIn, Pinterest, Snap & TikTok Ads" /

### **Module 11 : Faire atterrir l'avion : transformer votre audience en clients :**

- \* Leçon 1 "Synthèse des tactiques pour transformer votre stratégie en chiffre d'affaires"
- \* Leçon 2 "Optimiser votre stratégie pour grandir"