

Webmarketing

Page Facebook professionnelle, campagnes d'e-mailing et newsletter : les trois leviers du web pour un commerce.

RÉFÉRENCE**MKT-WMK****DURÉE****3 jours, 21 heures****CERTIFICATION**

-

DOMAINE**Marketing digital et vente****MODALITÉS****Présentiel****NIVEAU****Tous niveaux****TARIF INTER****2100 € HT / personne**

Présentation et finalité

Le webmarketing rassemble les leviers d'acquisition et de conversion en ligne : référencement naturel, publicité, réseaux sociaux, emailing et pilotage par la data. En 2026, Google Analytics 4 est le standard de mesure, l'IA générative accélère la production de contenu et le SEO doit composer avec les réponses génératives des moteurs.

Cette formation donne au participant une vue d'ensemble opérationnelle pour bâtir et piloter une stratégie webmarketing rentable. Chaque levier est illustré et appliqué sur un cas réel. Conformément à l'approche sur mesure d'ARKSOS FORMATION, le programme est adapté au projet de chacun, en petit groupe.

Objectif de la formation. Rendre le participant capable de maîtriser les leviers d'acquisition et de conversion en ligne (SEO, publicité, réseaux sociaux, emailing, data) pour bâtir et piloter une stratégie webmarketing rentable.

Public concerné

- Responsables et chargés de marketing digital
- Chargés de communication et chefs de projet web
- Dirigeants de TPE et PME pilotant leur présence en ligne

Prérequis

- Aucun prérequis technique. Une pratique courante du web est recommandée.

Objectifs pédagogiques

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

- S'approprier les enjeux et le modèle actuel du marketing digital
- Construire une stratégie de génération de trafic et de conversion
- Optimiser le référencement naturel (SEO on-page, technique, contenu)
- Piloter des campagnes payantes (Google Ads, social ads, retargeting)
- Mesurer la performance avec Google Analytics 4 et le tunnel de conversion
- Activer l'emailing et le marketing automation
- Intégrer l'IA générative à la production de contenu

Durée, organisation et modalités

- Durée : 3 jours, 21 heures
- Modalités : Présentiel, dans nos centres de Cholet, Angers et Paris ou dans vos locaux
- Effectif : 6 stagiaires maximum par salle dans nos centres ; de 4 à 20 personnes dans vos locaux
- Accès : inscription possible toute l'année, entrées et sorties permanentes pour l'individuel

Programme détaillé

Module 1. Fondamentaux et stratégie

Accueil et diagnostic

- Recueil des attentes, du projet et des canaux actuels

Séquence 1 - Cadre du marketing digital

- Personas et parcours client
- Modèle des médias possédés, gagnés et payés
- Consentement et RGPD

Module 2. Référencement naturel (SEO)

Séquence 2 - Être visible

- Audit technique et SEO on-page (balises, contenu, maillage)
- Intention de recherche et netlinking
- SEO à l'ère des réponses génératives des moteurs

Atelier

- *Atelier* : Auditer et améliorer une page de son site

Module 3. Publicité en ligne (SEA et social ads)

Séquence 3 - Acheter du trafic

- Google Ads (Search et Performance Max)
- Publicités sur les réseaux sociaux et retargeting
- Budget, enchères et suivi

Module 4. Réseaux sociaux, contenu et emailing

Séquence 4 - Engager et convertir

- Content marketing et formats vidéo
- Emailing, scénarios et pages d'atterrissage
- Marketing automation, avec l'aide de l'IA générative

Atelier

- *Atelier* : Construire un mini plan d'acquisition multicanal

Module 5. Data, analytics et pilotage

Séquence 5 - Mesurer et décider

- Google Analytics 4 : événements et conversions
- Tableaux de bord et tunnel de conversion
- Piloter le retour sur investissement

Atelier

- *Atelier* : Lire un tableau de bord et décider des ajustements

Méthodes et moyens pédagogiques

- Pédagogie active et concrète : apports courts, exemples réels et ateliers sur les cas et les comptes des participants.
- Mises en situation, partages d'expérience et retours personnalisés.
- Chaque participant repart avec ses propres livrables et un plan d'action.
- Groupe restreint pour un accompagnement individualisé.
- Salle équipée (écran ou vidéoprojecteur, connexion internet), un poste par stagiaire, dans nos centres de Cholet, Paris et Lille, ou environnement équivalent en intra.
- Modèles, grilles et exemples fournis.
- Support de cours remis en fin de formation.

Évaluation et suivi

Évaluation des acquis

- Avant l'entrée en formation : entretien préalable et évaluation personnalisée des connaissances
- En ouverture : auto-positionnement et diagnostic
- Tout au long de la formation : évaluation formative continue lors des exercices et ateliers
- En clôture : évaluation des acquis au regard de chacun des objectifs pédagogiques

Satisfaction

- Questionnaire de satisfaction remis dès la fin de la formation
- Évaluation post-formation à distance, après mise en pratique

Suivi de l'exécution

- Feuilles d'émargement signées par demi-journée, ou relevés de connexion à distance
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature, la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis
- Certificat de réalisation délivré par Arksos Formation

Tarifs et financement

- Tarif inter-entreprises : 2 100 € HT par personne, pour la durée indiquée, dans nos centres de Cholet, Paris et Lille ou à distance
- Intra-entreprise et formation sur mesure : sur devis, dans vos locaux ou dans nos centres
- Financements mobilisables : plan de développement des compétences, prise en charge OPCO selon éligibilité, Aide Individuelle à la Formation (AIF, France Travail)
- Financements mobilisables : OPCO, Plan de développement des compétences, AIF France Travail

Accessibilité handicap

Les locaux d'Arksos Formation sont conformes aux normes d'accessibilité pour les personnes à mobilité réduite. Chaque situation de handicap est étudiée en amont de la formation afin d'adapter les modalités pédagogiques, matérielles et d'évaluation ; le format à distance ou hybride peut constituer une réponse adaptée. Les personnes en situation de handicap peuvent bénéficier d'une majoration de leur compte personnel de formation.

Référent handicap : Eric Prébin, 02 41 16 53 29, contact@arksos.fr.

