



WEBMARKETING

FORMATION MARKETING WEB ET RÉSEAUX SOCIAUX
ASSOIR ET OPTIMISER SA E-RÉPUTATION PROFESSIONNELLE

RÉFÉRENCE : CM04010

★★★★★ 4.5/5

VERSION 1 (MÀJ : 18.04.2025)

1. Définition des
besoins

2. Évaluation des
connaissances

3. Formation

4. Test et validation
des acquis

À la recherche d'une formation **Marketing web et réseaux sociaux** pour booster vos compétences ?

STAGEUP met à votre disposition toute son expertise technique et pédagogique qui vous permettra d'atteindre vos objectifs.

Que vous soyez une entreprise ou un institutionnel, la formation **Marketing web et réseaux sociaux** est assurée par nos formateurs sélectionnés pour leurs compétences reconnues (certification....) et leurs qualités relationnelles.

Quelque soit le niveau des stagiaires, un suivi pédagogique est assuré avant, pendant et après la formation, de manière à constater les acquis et ainsi permettre une mise en œuvre rapide dans un contexte professionnel.

Vous souhaitez organiser votre formation **Marketing web et réseaux sociaux** facilement et de manière personnalisée ? Optez pour une solution en intra, ou participez à une de nos sessions collectives (inter), dans la limite des places disponibles.

Participez à la formation **Marketing web et réseaux sociaux** à Paris, Lille, Marseille, Lyon, Bordeaux, Toulouse, Strasbourg, Nantes, Montpellier, Rennes, Grenoble, Angers, Clermont-Ferrand, Nancy.

Public

Personnel du service marketing, chefs d'entreprises, commerciaux, responsables éditoriaux, chefs de projet... ou toutes personnes souhaitant utiliser les réseaux sociaux à des fins professionnelles.

Prérequis

Avoir une bonne culture web. Avoir des notions d'html serait un plus.

Objectifs du stage

La formation **MARKETING WEB ET RESEAUX SOCIAUX** a pour objectif de :

- Maîtriser les différents outils et techniques pour assurer sa présence professionnelle sur les réseaux sociaux.

Durée

2 jours

Pédagogie

METHODE PEDAGOGIQUE :

Formation dispensée par un formateur professionnel spécialisé dans le marketing web.

PC / Mac complet.

Méthode pédagogique participative.

Divers supports de cours fournis.

METHODE D'EVALUATION :

Test de niveau (QCM) effectué en début et en fin de formation de manière à mesurer la progression de l'apprenant et de valider ses acquis.

Quizz intermédiaires à l'oral tout au long du parcours.

SANCTION .:

Attestation de formation.

Formation théorique et pratique

Parler à un conseiller formation

☎ 01.47.23.79.72

CONTENU DU PROGRAMME

Notre formation "**Marketing Web et Réseaux Sociaux**", est une immersion complète dans les stratégies et les outils essentiels pour réussir dans le monde numérique d'aujourd'hui.

Cette formation vous permettra de maîtriser les fondamentaux du marketing en ligne, d'explorer les différentes plateformes de médias sociaux et d'apprendre à créer et à gérer des campagnes efficaces.

Avec un contenu dynamique et interactif, cette formation vous fournira les compétences nécessaires pour promouvoir votre entreprise ou votre marque de manière efficace et pertinente sur le web.

PROGRAMME DE FORMATION

LE WEB 2.0 ET LES RÉSEAUX SOCIAUX

COMPRENDRE LES PRINCIPES CLÉS DU WEB 2.0.

- Comprendre le fonctionnement des réseaux sociaux, des plateformes d'échanges de photos et vidéos, des medias participatifs (blogs) et agrégateurs de contenus...
- Quels impacts sur les business modèles actuels ?
- Conséquences du web 2.0 sur la visibilité des entreprises.
- Les nouveaux usages et comportements des internautes.
- Comment les internautes tirent-ils profit du web 2.0 ?
- Intégrer les nouveaux comportements et cycle d'achat des internautes.

STRATÉGIE MARKETING WEB 2.0

IMPLIQUER LES INTERNAUTES DANS VOTRE STRATÉGIE MARKETING

- Maximiser votre audience et vos revenus.
- Blogs de marque, corporate, produits...: Les étapes clés.
- Investir les plateformes communautaires.
- Développer une communication d'influence.
- Exploiter le potentiel publicitaire des sites communautaires.
- Proposer de nouveaux services a valeur ajoutée : flux rss, mashups et widgets.
- Lancer une plateforme de discussion en ligne avec ses clients ou ses collaborateurs.
- Élaborer sa stratégie de marketing 2.0 : Méthodologie.
- Comprendre les facteurs clés de succès d'une opération de marketing 2.0.
- Décryptage des meilleures.
- Campagnes marketing viral, marketing communautaire, blog marketing, marketing d'influence (rp digitales).

FACEBOOK

- Utiliser Facebook. Quel intérêt pour une entreprise ?
- Présentation de Facebook.
- Compte personnel.
- Page entreprise : paramètres, administrateur, personnalisation.
- Cas pratique : Création et animation de votre page Facebook d'entreprise.
- Règles.
- Avantages de la fan page.
- Publications.
- Recrutement naturel.
- Définir les informations de son mur :
- Les thématiques à aborder.
- Références et témoignages clients.
- La récupération d'informations existantes.
- Les ponts à établir entre le site d'entreprise et la page Facebook.
- Bonne publication.
- Erreurs à ne pas faire.
- Faire de la publicité sur Facebook :
- Définition de campagne publicitaire.
- Types de publicité.
- Organisation d'une publicité auprès de public avec centre d'intérêt.
- Définition de l'enchère.

- ▶ Consultation des résultats.

INSTAGRAM

- ▶ Utiliser Instagram. Quel intérêt pour une entreprise ?
- ▶ Présentation de Instagram.
- ▶ Compte personnel.
- ▶ Page entreprise : paramètres, administrateur, personnalisation.
- ▶ Faire de la publicité sur Instagram :
- ▶ Définition de campagne publicitaire.
- ▶ Types de publicité.
- ▶ Organisation d'une publicité auprès de public avec centre d'intérêt.
- ▶ Définition de l'enchère.
- ▶ Consultation des résultats.

FIN DE FORMATION

- ▶ Conclusions.
- ▶ Test de niveau et correction.
- ▶ Évaluation qualitative.
- ▶ Validation des acquis.
- ▶ Remise de l'attestation de formation.
- ▶ Remise d'un support de cours et documents annexes.

Votre formateur **Marketing web et réseaux sociaux**

Des experts à votre service

Fort d'une expérience opérationnelle en projet, votre formateur a été sélectionné par nos services pédagogiques tant pour son expertise que pour ses qualités pédagogiques et sa volonté de transmettre son savoir-faire.

Comment financer la formation **Marketing web et réseaux sociaux** ?

OPCO, POLE EMPLOI, CPF...

En tant qu'organisme de formation s'adressant principalement aux professionnels, nous vous conseillons et nous vous accompagnons dans vos démarches pour la prise en charge en tout ou partie de votre formation .

Nos principaux partenaires sont les OPCO tels que par exemple :

- ▶ opco.ep pour les salariés d'agences d'architecture.
- ▶ atlas pour les bureaux d'études et économistes de la construction.
- ▶ fif.pl pour les dirigeants non salariés en profession libérale.
- ▶ afdass pour les salariés d'agences de communication, spectacle, production...

Un chiffrage ainsi que les possibilités de financements selon votre opco vous seront adressés par un de nos conseillers en formation.

Formation **Marketing web et réseaux sociaux** dans vos locaux ou en ligne

Quel format choisir ?

Ces deux formats de formation offrent chacun leurs intérêts pratiques. Chaque participant ayant ses préférences et ses contraintes en matière d'organisation, nous vous garantissons une formation réussie que ce soit en présentiel ou en distanciel.

Ils nous ont fait confiance pour leur formation :

[Voir un échantillon de quelques clients](#)

Nos formations sont réalisables partout en France, à domicile ou sur le lieu de travail.

Formation Paris, Lyon, Marseille, Lille, Nice, Bordeaux, Toulouse, Montpellier, Strasbourg...

Prise en charge par votre OPCO (Atlas, Opco EP, AKto, Afdas, FIF PL...)

Les avantages du **présentiel** :

Déplacement dans vos locaux et partout en France.

Les avantages du **distanciel** :

Il est important d'être équipé du matériel nécessaire à

La formation peut soit se dérouler dans une pièce dédiée soit dans la pièce principale de votre entreprise si sa configuration le permet.

- ▶ meilleure relationnel avec le formateur.
- ▶ meilleure assiduité.
- ▶ temps de formation concentré sur une période donnée.
- ▶ possibilité de former plusieurs personnes simultanément et de manière plus efficace.

Le présentiel permet également plus de proximité avec le formateur et par conséquent un meilleur relationnel. Les échanges entre les participants sont aussi plus réguliers et plus décontractés.

savoir : poste informatique équipé, connexion internet fibre, webcam, micro et casque audio.

Un lien de réunion type Zoom ou Teams sera fourni aux stagiaires directement par le formateur.

- ▶ possibilité d'espacer les séances.
- ▶ nombre de participants plus limité.
- ▶ réduction des frais de déplacement.

Le distanciel permet aussi de participer depuis n'importe quel endroit, favorisant ainsi une meilleure gestion du temps et des contraintes personnelles. Les interactions peuvent se faire à travers divers outils collaboratifs, rendant les échanges dynamiques et interactifs.



Centre de formation STAGE'UP

Siège social : 23 rue Antigna 45000 ORLEANS

Siège commercial : 14 rue d'Amsterdam 750009 PARIS

Siret : 488 346 610 000 30 APE : 8559A N°Existence : 24 45 02361 45

email : contact@stageup.fr

01 47 23 79 72



formation dispensée
PARTOUT EN FRANCE



formation éligible
PLAN DE FORMATION