

**Formation
certifiante**



PROGRAMME DE FORMATION

Webmarketing / Marketing Digital



CHOISISSEZ LE FORMAT QUI VOUS CONVIENT LE MIEUX !

EN GROUPE

35h de formation en groupe avec des formateurs

LES +

- Un format intensif pour booster votre projet
- Un groupe réduit d'une dizaine de participants pour favoriser les échanges et le réseautage
- Des formateurs bienveillants, à votre écoute



Durée : sur une semaine continue en classe virtuelle
Département tous 2 les mois

À MON RYTHME

35h de formation en autonomie accompagné par un Mentor Expert

LES +

- Des supports de cours et outils pratiques à télécharger
- Des contenus vidéos, des témoignages
- 5 rendez-vous individuels avec un Mentor Expert (soit 5 x 1 heure)



Durée : sur 5 semaines en ligne, en individuel
Département immédiat

OU

+

Accès à la plateforme de formation en ligne pendant 5 semaines et la communauté des entrepreneurs CréActifs à vie

+

1 mois de suivi personnalisé post-formation
(2 rendez-vous individuels avec un Mentor Expert, soit 2 x 1 heure)

Avec l'Option Premium, bénéficiez de 5 semaines supplémentaires pour réussir votre formation !

Option Premium

- + 5 heures d'accompagnement individuel
- + 5 heures de contenu en ligne
- + 5 semaines d'accès à la plateforme en ligne

OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, vous devez être capable de :

- Mettre en place une stratégie webmarketing.
- Organiser l'application opérationnelle d'une communication webmarketing.
- Suivre et évaluer les résultats d'une communication webmarketing.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Développez votre activité et trouvez des clients avec le webmarketing au travers des notions suivantes :

↑ PANORAMA DES OUTILS DE COMMUNICATION

1. Les médias traditionnels

2. Le hors média offline

3. Le site web

Les différents types de site internet

Avantages VS Inconvénients

Parcours de création d'un site internet

Choisir son nom de domaine

Augmenter le trafic sur son site

Focus sur le SEO

Boîte à outils & recommandations

4. L'e-mailing

Les différents types d'e-mailing

Les éléments de structure de l'e-mailing

Avantages VS Inconvénients

Comment se créer une base de données

Les « do » VS les « don't » dans l'e-mailing

Boîte à outils & recommandations

5. Les réseaux sociaux

Panorama des réseaux sociaux

Pinterest – Avantages, Pour qui ? Exemples

Twitter – Avantages, Pour qui ? Exemples

Instagram – Avantages, Pour qui ?

Exemples

LinkedIn – Avantages, Pour qui ? Exemples

Facebook – Avantages, Pour qui ?

Exemples

TikTok – Avantages, Pour qui ? Exemples

6. L'e-influence

Les différents types d'influenceurs

Les leviers de l'e-influence

Avantages VS Inconvénients

Recommandations

↑ STRATÉGIE ÉDITORIALE ET IDENTITÉ VISUELLE

1. Élaborer sa stratégie éditoriale

La règle des 4C

Utilité des objectifs de communication

Avantages & pré-requis

Étape 1 : Identifier ses lignes de contenus

Étape 2 : Déterminer la fréquence de publication

Rédiger ses contenus

Illustrer ses contenus

2. Élaborer sa stratégie visuelle

Objectifs de la stratégie visuelle

Étape 1 : Analyser la concurrence

Étape 2 : Analyser ses cibles

Étape 3 : S'inspirer des tendances

Étape 4 : Élaborer sa charte graphique

La boîte à outils

↑ MISE EN APPLICATION : CANVA ET LINKEDIN

1. La conception graphique sur Canva

Objectif de la création graphique

Avantages & Inconvénients

Étape 1 : S'inscrire

Étape 2 : Choisir son modèle et son design

Étape 3 : Personnaliser son design

Étape 4 : Le texte

Étape 5 : Les images

Exemple de la story

2. Réussir sur LinkedIn en tant que dirigeant

Optimiser son profil

Rédiger son résumé

Les expériences

Les compétences et recommandations

Les formations

Les demandes de contact

Créer sa page entreprise

PROGRAMME DE LA FORMATION

📈 PUBLICITÉ SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX ET STRATÉGIE DE COMMUNICATION

1. Faire de la publicité sur les réseaux sociaux

Objectifs : ça sert à quoi ?

Avantages & pré-requis

Étape 1 : Paramétrer ses outils publicitaires

Étape 2 : Booster ses publications organiques

Étape 3 : Lancer une campagne publicitaire

Adhoc

Étape 4 : Analyser les résultats

2. Présenter votre stratégie de communication

Les cibles prioritaires

La charte graphique

La stratégie éditoriale

Tableau récapitulatif par support de communication

L'architecture digitale

Internaliser VS Externaliser

Le budget de communication

Le rétroplanning

📈 RÉFÉRENCIEMENT NATUREL (SEO) & PAYANT (SEA)

1. Comprendre le référencement

Introduction aux moteurs de recherche

- Fonctionnement d'un moteur de recherche

- Zoom sur Google

- Autres moteurs et différences

- Typologie des mots-clés

Introduction au référencement naturel - SEO

- SEO Onpage

- SEO Offpage

Introduction au référencement payant - SEA

- Choix des mots-clés (les points clés pour choisir les mots-clés, présentation des outils, atelier : choix des mots-clés)

- Présentation de Google Ads

2. Mettre en place le référencement

Fixation d'objectifs SMART

- Les objectifs marketing (notoriété & performance)

- Les objectifs globaux/stratégiques/opérationnels

Pas à pas d'une campagne SEA

Atelier : Création de campagne SEA

Optimiser son site - les bonnes pratiques

- UX et indexation - heatmap

- Titres et méta titres

- Images et vidéos

- URL

- Mobile friendly

- Zoom sur Wordpress

- Sources pour les MAJ de Google

Enjeux et mise en place du netlinking

Articles et rédaction : les bonnes pratiques

3. Suivre et optimiser le référencement

Les indicateurs à suivre pour le SEO : Google Analytics & Search Console

Les indicateurs à suivre pour le SEA : KPI de Google Ads

POINTS FORTS

- Formateurs **eux-mêmes chefs d'entreprise** et experts dans leur domaine
- Formation enrichie par une plateforme de formation en ligne avec des vidéos, des fiches synthèses, des quiz
- 2h de suivi post-formation par un consultant en entrepreneuriat
- Mise en pratique immédiate sur votre projet
- Adhésion à la Communauté des **10 000 entrepreneurs** CréActifs (rencontres, mises en relation...)

PUBLIC CIBLE ET PRÉ-REQUIS

Une première expérience professionnelle est appréciée ainsi qu'une connaissance de l'outil internet.



Vous devez disposer d'un ordinateur (PC ou Mac) et d'une connexion Internet haut-débit.

MÉTHODOLOGIE

Une théorie réduite à l'essentiel pour un maximum de mises en application sur votre projet.



CréActifs s'attache à créer entre les entrepreneurs des conditions favorables aux échanges vous amenant à **challenger et affiner votre projet**.

Les maîtres mots sont **l'interaction, la participation et la démonstration**.



ACCOMPAGNEMENT



Que ce soit en groupe ou à votre rythme, vous bénéficiez de 2h de suivi personnalisé post-formation avec un consultant en Entrepreneuriat.

Pour les formations en groupe, un référent technique est à votre disposition pour vous accompagner à n'importe quel moment en cas de besoin (aide à la connexion et à la prise en main de l'application).

INTERVENANTS



Nos Consultants-formateurs sont **eux-mêmes Entrepreneurs** et sont avant tout passionnés par l'entrepreneuriat.

Ils sont spécialisés dans leurs domaines d'intervention respectifs et sont formés à la **transmission du savoir**. Leur complémentarité et leur **expérience entrepreneuriale allant de 4 à 40 ans** garantissent la qualité absolue de nos formations.



ESPACE PERSONNEL CRÉACTIFS

Vous bénéficiez d'**une interface intuitive et fluide** accessible 24h/24 sur ordinateur, smartphone et tablette, vous permettant d'accéder à :



- Vos supports de cours (vidéos, textes, exercices, questions de réflexion, podcasts, etc.)
- Des documents supports téléchargeables (fiches synthèses, outils, etc.)
- Des quiz
- Notre communauté d'entrepreneurs

Le contenu en ligne sur la plateforme est accessible pendant 5 semaines.

DÉMARCHE ET TRAVAIL PERSONNEL

Afin de tirer un maximum profit de nos formations, il est essentiel que vous entrepreniez des **démarches individuelles** pour **avancer dans votre projet** et appliquer le plan d'action élaboré au cours de la formation.

SANCTION DE LA FORMATION - CERTIFICATION

Cette formation prépare à la certification "Développer son activité avec le webmarketing" enregistrée à France Compétences sous le numéro **RS5210** par l'organisme certificateur **Webmarketing & co'm**.

Elle atteste des compétences nécessaires à la mise en place d'une stratégie de webmarketing avec une démarche structurée, une communication plus efficace, une meilleure planification des différentes actions ainsi qu'un suivi et une évaluation des opérations réalisées.

Cette formation est sanctionnée par une épreuve d'évaluation, enregistrée au répertoire spécifique sous le numéro RS5210.

Cette épreuve d'évaluation est composée :

- 20 minutes de soutenance des résultats de vos 3 études de cas devant le jury
- 5 minutes de questions/réponses



NOS CONVICTIONS

Chez CréActifs, nous sommes convaincus que **tout le monde peut être entrepreneur**. Nous pensons également que la formation des futurs entrepreneurs joue **un rôle essentiel dans la réussite de leurs projets**.

Selon nous, il n'y a rien de mieux qu'un entrepreneur pour former un entrepreneur !

Il n'y a rien de mieux qu'un entrepreneur pour former un entrepreneur !

COMMUNAUTÉ D'ENTREPRENEURS CRÉACTIFS

10 000
ENTREPRENEURS

En participant à nos formations vous intégrez le réseau des **10 000 entrepreneurs formés chez CréActifs** ! Vous aurez notamment accès à notre communauté en ligne. Vous pourrez y poser toutes vos questions aux entrepreneurs CréActifs et en cas de besoin, nous vous garantissons une réponse de l'un de nos consultants/formateurs **dans les 48h maximum**.

Nous organisons régulièrement des **soirées réseau** pour vous permettre de rompre l'isolement du dirigeant, vous ouvrir à de nouvelles opportunités en créant des **connexions et des synergies entre entrepreneurs**.



SITUATION DE HANDICAP

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Si votre situation nécessite des aménagements spécifiques, n'hésitez pas à contacter notre référent handicap, Jules Dumas, par téléphone au **01 48 74 63 90** ou par mail à **contact@creactifs.fr**.

TARIFS



Nos tarifs sont disponibles sur notre site internet :
www.creactifs.com

Formations éligibles à une prise en charge dans **99%** des cas

UNE INSCRIPTION SIMPLE ET RAPIDE !

1. VOUS ÊTES SALARIÉ OU DEMANDEUR D'EMPLOI

**1**

Choisissez le format de votre choix :

- **En groupe**
- **À mon rythme**

**2**

Cliquez sur « **Créer mon dossier d'inscription** ».

3

Cliquez sur « S'identifier avec FranceConnect » si vous êtes déjà inscrit(e).

Choisissez un compte (impots.gouv.fr, l'Assurance Maladie) pour vous connecter sur Mon Compte Formation. Si vous n'avez pas encore créé votre compte, cliquez sur « Création de compte », puis remplissez le formulaire avec votre **numéro de sécurité sociale**

4

Cliquez à nouveau sur « Créer mon dossier d'inscription ».

5

Sous 48h, un conseiller formation prend contact avec vous par téléphone pour réaliser un **diagnostic personnalisé et valider votre inscription**.

L'entretien diagnostic de 15 min nous permet d'analyser et de comprendre votre situation, valider vos pré-requis afin de nous assurer que le **parcours de formation** est **adapté à vos besoins**.

6

Acceptez la formation.

UNE QUESTION ?
BESOIN D'AIDE ?

CONTACTEZ NOS
CONSEILLERS
FORMATION AU
01 48 74 63 90

DÉMARREZ VOTRE FORMATION ET CRÉEZ VOTRE ENTREPRISE !

UNE INSCRIPTION SIMPLE ET RAPIDE !

2. VOUS ÊTES EN CONTRAT DE SÉCURISATION PROFESSIONNELLE (CSP), PLAN DE DÉPART VOLONTAIRE (PDV), PLAN DE SAUVEGARDE DE L'EMPLOI (PSE) OU VOUS RÉGLEZ EN FONDS PROPRES

**1****Contactez-nous !**Par téléphone du lundi au vendredi de 9h à 18h : **01 48 74 63 90**Par mail : **contact@creactifs.fr**

Nous vous apportons une réponse sous 48h !

2Votre diagnostic personnalisé est réalisé avec **un conseiller formation** par téléphone ou en face à face.L'entretien diagnostic de 15 min nous permet d'analyser et de comprendre votre situation, valider vos pré-requis afin de déterminer un **parcours de formation adapté à vos besoins**.**3**Recevez une proposition de parcours de formation adapté **dans les 4 heures** suivant votre diagnostic.**DÉMARREZ VOTRE FORMATION ET CRÉEZ VOTRE ENTREPRISE !**