

Une formation pour construire sa stratégie commerciale à l'ère du digital

Cette offre de formation vous propose un module visant le développement de vos compétences sur le webmarketing à travers deux aspects :

- **La gestion de votre communication sur les réseaux sociaux**
- **L'amélioration du référencement de votre site internet**

Les groupes sont de 6 à 8 personnes maximum, pour permettre des échanges de qualité et une adaptation du contenu aux attentes des participants.

PROFIL DU FORMATEUR / COACH



Florian RAPP est consultant Webmarketing pour l'entreprise **ZEH SOLUTION**.

Après un cursus École d'ingénieur (Grenoble INP – Génie industriel), il a créé - avec trois associés - une entreprise dans l'édition de sites internet. C'est dans ce cadre qu'il a pu acquérir toutes les compétences nécessaires en webmarketing.

Désireux de partager ces compétences, Florian accompagne désormais pour le compte de l'entreprise ZEH SOLUTION les organisations professionnelles et entreprises de l'Intersecteur Papier-Carton dans leur stratégie webmarketing :

- Création de sites internet
- Gestion des réseaux sociaux
- Référencement naturel
- Référencement payant

Pour en savoir plus, consultez le site internet de [ZEH SOLUTION](http://www.zehsolution.fr)

Construire sa stratégie commerciale à l'ère du digital

PROGRAMME

En amont de la formation en présentiel

- Webinar de présentation du parcours de formation
 - Accès au module e-learning
- « Le webmarketing dans le secteur du Papier-Carton »

Programme de la formation en présentiel (1 journée)

Présentation des différents réseaux sociaux, de leurs usages et cibles

Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram, YouTube

Construire une stratégie de communication sur les réseaux sociaux

- Les étapes pour mettre en place une stratégie de communication sur les réseaux sociaux
- Définir un ciblage et une stratégie éditoriale
- Processus pour élaborer un calendrier éditorial

Présentation du référencement

- Définition du référencement naturel (SEO)
- Définition du référencement payant (SEA)
- Valeurs ajoutées pour une entreprise B2B
- Synergie entre les réseaux sociaux et le référencement

Construire une stratégie de référencement

- Les étapes pour mettre en place une stratégie de référencement
- Identifier les mots-clés sur lesquels se positionner
- Définir les actions d'optimisation d'un site internet

2/3 semaines après la formation en présentiel

- 1h30 d'accompagnement de l'apprenant par visioconférence sur son plan d'action réseaux sociaux ou référencement

DEMARCHE PEDAGOGIQUE

L'animation de cette action de formation s'articulera autour de plusieurs séquences :

- En amont : webinar, module e-learning
- Pendant la formation en présentiel : apports théoriques, mises en situations, travaux pratiques, partage d'expériences
- En aval : webinar

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Reconnaître les usages et les cibles des principaux réseaux sociaux
- Mettre en place une stratégie de communication sur les réseaux sociaux
- Comprendre la différence entre référencement naturel et payant
- Connaître les étapes d'une stratégie de référencement
- Identifier les valeurs ajoutées du webmarketing pour une entreprise B2B

PARTICIPANTS

Tous publics souhaitant se familiariser au marketing digital.

Prérequis :

- Avoir consulté le module e-learning « Le webmarketing dans le secteur du Papier-Carton » mis à disposition lors du webinar de lancement
- Se munir pour la formation d'un PC /MAC ou d'une tablette

INFOS PRATIQUES

Lieu : 23 Rue d'Aumale, 75009 Paris

Dates :

- Jeudi 17 Octobre 2019
- Mardi 19 Novembre 2019
- Jeudi 12 Décembre 2019

Intervenant :

- Monsieur Florian RAPP – Consultant Webmarketing – ZEH SOLUTION

Coût du parcours de formation (webinars, module e-learning, présentiel) : 600 €HT/participant

