



Informations pratiques

L'Agence Tristanah est un organisme de formation enregistré sous le numéro 23 76 04403 76 auprès du Préfet de la région de Normandie

Formacode de cette formation = 46235

Rome : E1104

NSF : 321

CPF : 208968

Public concerné : Cette formation s'adresse aux demandeurs d'emplois et à toutes personnes qui envisagent de se positionner sur un métier nouveau et d'avenir.

Pré-requis

Être utilisateur d'Internet et connaître les bases de l'environnement du web.

Niveau d'entrée : V ou IV

Niveau de sortie : inchangé

Méthode de validation :

Epreuve sous forme de QCM et entretien individuel avec le formateur à l'issue de la session

Sanction : Certification

« Certificat de Compétences Professionnelles »

Objectifs de cette formation :

Maîtriser les enjeux du Webmarketing.

- Comprendre le web 2.0 et l'utiliser.
- Optimiser un site internet et le référencer dans les premières positions d'un moteur de recherche.
- Suivre et corriger une e-réputation.
- Maîtriser les campagnes e-mailing et les newsletters entreprises.
- Mettre en place des campagnes Google Adwords.
- Comprendre les statistiques de Google Analytics.
- Comprendre l'affiliation, la marque blanche et le drop-shipping.
- Savoir élaborer un plan webmarketing.

Gestion des CMS

- Acquérir des connaissances à l'installation, la création et la gestion professionnelle d'une boutique E-commerce à l'aide d'un programme Open Source « Prestashop » et du CMS « Wordpress ».

Community manager

- Connaître les réseaux sociaux et leur fonctionnement.
- Savoir animer un site internet vitrine ou une boutique e-commerce.
- Utiliser les réseaux sociaux comme levier économique pour l'entreprise.
- Créer et animer des comptes sur les différents réseaux sociaux.

Quels sont les bénéfices d'une telle formation ?

- Vous obtenez des compétences nouvelles et d'avenir.
- Vous progressez rapidement dans une nouvelle carrière professionnelle.
- Vous maîtrisez la communication d'une entreprise par le web.
- Vous êtes en mesure d'assurer le développement économique d'une entreprise.

Quels sont vos avantages à suivre ce cycle de formation ?

- Vous obtenez une qualification sérieuse pour un métier d'avenir.

PROGRAMME DE LA FORMATION



« Métiers du web »

sous intitulé : « Webmarketing – Marketing digital »

Semaine 1 « le webmarketing »

- Présentation des formateurs (cv, compétences, expériences)
- **Les chiffres du e-commerce et d'internet en France**
- **Le responsable webmarketing**
Rôle, missions, qualités et compétences requises
Les différents métiers liés à la fonction
Les outils indispensables au webmarketer
Le web 2.0 - Les flux rss
La vidéo entreprise et le buzz marketing
- **Gestion de projet web**
Le cahier des charges
Le choix du nom de domaine
Le choix de l'hébergement
Les CMS (*Content Management System*)
Quel langage utiliser (html,php, css ...)
Le lean design
Le responsive design
- **Les réseaux sociaux**
Fonctionnement et intérêts professionnels des réseaux suivants :
Facebook - Twitter - LinkedIn - Viadeo - Google+ - Pinterest - instagram - Youtube (...)
Augmenter un chiffre d'affaires à l'aide des réseaux sociaux
Objectif 100 000 Fans et Followers (les méthodes des pros).
Facebook Business : créer une campagne de publicité
Créer une campagne de publicité sur Twitter
Comment valoriser une communauté.
Le social Selling : identifier les prospects qualifiés
Le storytelling : capter l'attention du prospect par une « histoire »
Le community manager : rôle et missions
- **Rédacteur web**
Les bonnes pratiques.
Ce qu'il faut faire et ne pas faire.
Optimiser les textes pour le référencement (SEO).
Etude du comportement des internautes face à un article web par rapport à un article « papier ».
Astuces à utiliser pour accompagner le lecteur.
- **Le référencement web (SEO)**
Intérêt d'un bon référencement
Les sources possibles de trafic
Quelques statistiques
Le triangle d'or et l'importance d'une bonne optimisation
Le comportement des internautes sur votre site

- Vous validez vos connaissances grâce à nos ateliers pratiques en e-Learning (des centaines d'heures de cours en vidéos qui sont accessibles gratuitement après la formation en présentiel).

- Vous êtes encadré par des experts.

Moyens pédagogiques :

Nous fournissons à l'ensemble des participants les supports de présentation ainsi que l'ensemble des documents créés pour les études de cas.

Toutes nos formations nécessitent que le stagiaire apporte son propre ordinateur portable pour les 2^{ème} et 3^{ème} semaines.

Durée de la formation : 105 heures

Sur trois semaines complètes, du lundi au vendredi
Horaire de 9h à 12h et de 13h30 à 17h30

Coût pédagogique :

Inter-entreprise (groupe) :

2100 € HT par stagiaire
Taux horaire : 20 € HT

Intervenants possibles :

Stéphan Watbled

Diplômé en communication.
Consultant en communication entreprises, conseiller en développement personnel, auteur, conférencier, vulgarisateur.

Auteur de : « la e-communication » (2013)

- « Les réseaux sociaux expliqués à ma belle-mère » (2014) et « Confiance en soi » (2017)



Marie Ledru

Conseillère en communication digitale.
Domaines d'expertise : Gestion de projet web, les réseaux sociaux (SMO), plan webmarketing.
Classée en 2015 parmi les 10 femmes digitales influentes sur Twitter (source Meltwater)

Auteur de « simple comme Twitter » (2016) aux éditions du net



François Moleslas

Master 2 en Management et Conseil.
Domaines d'expertises : Webmaster - spécialiste en gestion des CMS.

Le comportement des internautes sur Google
Comment fonctionne Google (bien le comprendre pour mieux se référencer)
L'importance des mots (nom de domaine, url, titre de page, texte ...)
Comment évaluer la notoriété d'un site (Page Rank)
Le choix des mots clés
Comment être premier sur vos expressions clés
Les pièges et astuces du référencement
Les réseaux sociaux et le référencement
Etudes de cas

La e-réputation

Impact de l'e-réputation sur la vie privée et sur l'image de l'entreprise.
Ce qu'il ne faut pas faire.
Les outils pour contrôler sa e-réputation sur internet.
Comment corriger sa e-réputation.

Le e-mailing et la newsletter

Vocabulaire technique
Cycle de vie d'un email - Avantage et vérité du e-mailing
Objectifs visés
Opt-in / opt-out
Comment fidéliser vos prospects et clients par email
Comment booster le taux d'ouvertures de vos e-mails
Les tests d'optimisation de campagne email
La gestion des N.P.A.
Quel logiciel e-mailing utiliser
Comment se créer une base de données d'adresses email
Les logiciels extracteur d'adresses email
Ce que dit la loi
Etude de cas pratique : création d'une newsletters avec Sendinblue

Google Analytics (présentation et fonctionnement)

Google Adwords (présentation et fonctionnement)

Le remarketing

Les outils du web 2.0 pour augmenter le CA et développer son activité

L'affiliation – la marque blanche – le drop shipping ...

Conseils pour optimiser un site internet et augmenter rapidement les ventes et/ou prospects.

Elaboration d'un plan webmarketing et d'un plan d'actions

QCM d'évaluation du stagiaire

Semaine 2 « la gestion des CMS » animation de site web

La réservation d'un nom de domaine

Choisir son hébergeur

Le téléchargement FTP

Création de bases de données

Présentation du CMS « Wordpress » (site web vitrine)

Avantages et inconvénients.
Les fonctions importantes du programme.

Présentation de l'interface d'administration

Présentation de la console administrateur et des onglets de gestion.

Installation et Paramétrage de Wordpress :

- Télécharger Wordpress
- Installation et paramétrage de Wordpress sur un serveur web
- Découverte du Front Office et du Back Office - Configuration du système

Découverte de l'interface

- Le tableau de bord

Important :

Chaque stagiaire est réinvité en auditeur libre lors de nos sessions suivantes, (**gratuitement et selon les places disponibles**), lui permettant ainsi d'affiner si besoin certains modules.

A noter qu'après la formation, à tout moment le stagiaire pourra contacter l'agence Tristanah afin de poser des questions et parfaire ses connaissances. Un réel suivi des acquis est ainsi proposé à tous nos stagiaires !

Vous validez vos connaissances grâce à nos ateliers pratiques en e-Learning (des centaines d'heures de cours en vidéos qui sont accessibles gratuitement après la formation en présentiel).

Salarié :

Vous pouvez réaliser cette session en plusieurs fois sur un long intervalle (ex : 2 ou 3 jours chaque mois) durant une période de professionnalisation

- Les articles - Les médias - Les liens - Les pages - les commentaires - L'apparence

Administration

- Mise à jour Wordpress
- Changer le thème du blog/ site
- Installer et gérer son thème
- Utilisation des Widgets
- Utilisation et gestion des extensions

Mise en ligne

- Effectuer une sauvegarde du site en local
- Mettre en ligne un blog ou un site

Apprendre à gérer son site (faire les mises à jour régulières).



Présentation du CMS Prestashop (boutique e-commerce)

Avantages et inconvénients.
Les fonctions importantes du programme.

Présentation de l'interface d'administration

Présentation de la console administrateur et des onglets de gestion.

Installation et Paramétrage de Prestashop :

- Télécharger PRESTASHOP
- Installation et paramétrage de PRESTASHOP sur un serveur web
- Découverte du Front Office et du Back Office

Premiers pas :

- Gestion des langues
- Gestion des URLs pour le référencement naturel (SEO)
- Génération du fichier .htaccess

Gestion du catalogue produit :

- Ajout et édition de catégories de produits
- Création de pages produits
- Gestion du catalogue (fabricants, attributs, déclinaisons, prix dégressifs)
- Gestion des commandes (ventes, retours, avoirs), des factures
- Gestion des envois, des frais de port

Gestion des employés :

- Création d'un profil employé - Gestion des permissions

Gestion des clients :

- Gestion des comptes clients - Création et modification - Groupes clients

Gestion des modules :

- Les modules natifs dans Prestashop
- Quelques modules gratuits supplémentaires
- Configuration d'un module - Activation, ordre, position

Gestion des modes de paiement :

- Gestion des devises, des pays - Les règles de taxes
- Activation et paramétrage du module Paypal

Gestion de la relation clients :

- Fidéliser les clients - Bons de réduction

Gestion du contenu hors catalogue :

- La page contact - Une page d'information
- Les conditions générales d'utilisation du site et de vente

Gestion des thèmes graphiques :

- Comparatif thèmes gratuits et thèmes payants
- Ressources de thèmes PrestaShop - Création d'un compte PrestaShop
- Installation d'un nouveau thème
- Activation du thème - Modification du logo

Pour conclure :

- Configuration de la recherche interne dans le site
- Optimisation de la recherche avec les alias
- Sauvegarde de la base de données - Sauvegarde des fichiers
- Apprendre à gérer sa boutique (faire les mises à jour régulières).



QCM d'évaluation du stagiaire

Semaine 3 « community manager » animation de communauté web

- ✚ **Profil, compétences et rôle d'un community manager**
- ✚ **Le Référencement Social** : comment utiliser les réseaux sociaux pour développer sa notoriété et gagner en visibilité
- ✚ **Panorama** et part de marché des différents réseaux sociaux.
- ✚ Création d'un compte sur Klout.com pour calculer et suivre son niveau d'influence sur les réseaux sociaux
- ✚ **Exercice** : utilisation pratique d'un agrégateur de flux Rss (Feedly)
- ✚ **Exercice** : créer des illustrations graphique avec l'outil Canva
- ✚ **Exercice** : création d'une newsletter avec Sendinblue
- ✚ **Exercice** : création de comptes thématiques sur Facebook et Twitter
- ✚ **Exercice** : créer des vidéos avec l'outil Sparkol
- ✚ **Comment organiser des Jeux concours** sur les réseaux sociaux
- ✚ **Créer une campagne de publicité** Facebook avec l'outil « gestionnaire de publicité »
- ✚ **Créer une campagne de publicité** sur Twitter
- ✚ **Statistiques** : Mesurer et suivre la performance de ses actions
- ✚ **Exercices en ligne**
Publier 30 articles susceptibles de déclencher de l'engagement (un par jour).
- ✚ Connaître et utiliser les outils du community manager : *Hootsuite – Tweetdeck – Managerflitter*
- ✚ Surveiller et corriger la E-réputation de vos clients
Exercice : répondre à des commentaires négatifs
- ✚ L'affiliation – La marque blanche – le drop shipping ...
- ✚ Création d'un blog thématique wordpress (pour l'affiliation et la marque blanche)
- ✚ **QCM d'évaluation du stagiaire**

Passage de la certification « *Certificat de Compétence Professionnelle* »

- **Statistiques** : 89% de réussite de la certification et 80% des participants trouvent ou créent leur emploi dans les 3 mois qui suivent la formation.
- **Validez votre certification à votre rythme** : pour cela nous vous proposons 2 parcours :
 - Un parcours adapté aux porteurs de projet et demandeurs d'emploi en formation accélérée de 1 à 3 semaines.
 - Un parcours adapté aux personnes en poste ou peu disponibles à raison d'une ou deux jours de formation / mois.
- **Nos formations sont ouvertes à tous**, quelque soit votre niveau et vous permettent d'acquérir des compétences et rentabiliser votre temps dans une période très courte pour un retour rapide vers le marché du travail ou un lancement de projet efficace.
- Le centre de formation agence Tristanah est membre de la FFP (Fédération de la Formation Professionnelle) et notre établissement possède la certification **OPQF** (Office professionnel de qualification des organismes de formation) qui est délivrée par l'ISQ (Qualification des services intellectuels).



Nous sommes habilités à délivrer des certificats de compétences professionnelles reconnues dans les domaines suivants :

- Animation de site web
- Webmarketing
- Animation de communautés web (Community manager)
- Consulting SEO

- **Éligibilité au passage des certifications** :
 - Webmarketing : avoir suivi la formation "webmarketing" ou "métiers du web"
 - Animation de communautés web : avoir suivi la formation "community manager" ou "métiers du web"
 - Animation de site web : avoir suivi la formation "gestion des cms" ou "métiers du web"
 - Consulting SEO : avoir suivi la formation "référencement web" ou "webmarketing" ou "métiers du web"

Délivrée par un jury d'expert, la certification est adossée à un référentiel métier et reconnue dans le monde de l'entreprise. Le certificat de compétences professionnelles valide les acquis de la formation et atteste de la maîtrise d'une fonction, d'une activité ou d'un métier. Cette certification est destinée à toute personne participant aux sessions de formation.

- **Objectifs** :
 - Maîtriser la communication numérique d'une entreprise,
 - Définir la stratégie marketing via internet,
 - Référencer un site web sur les moteurs de recherche,
 - Gérer et analyser l'audience et le trafic d'un site,
 - Définir et coordonner en tant que chef de projet les partenaires et acteurs d'un projet numérique.
- **Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi**

Pour l'individu :

- Acquérir des compétences sur les nouvelles technologies qui sont aujourd'hui présentes dans tous les secteurs,
- Favoriser l'employabilité des individus par les compétences acquises et certifiées,
- Favoriser l'autonomie dans un métier d'avenir,
- Maîtriser la communication d'une entreprise quel que soit le secteur d'activités.

Pour l'entreprise :

- Avoir des salariés qualifiés favorise la croissance de l'entreprise,
- Positionner l'entreprise par rapport aux concurrents sur internet,
- Développer sa notoriété et acquérir une vraie base de données de prospects professionnels et la fidéliser grâce aux réseaux sociaux et l'ensemble des outils du digital.

- **Déroulement de la certification** :

« **Phase 1** » : un QCM de 50 questions très ciblées est soumis aux candidats. Celui-ci doit obtenir 80% de bonnes réponses pour être admis à l'oral. En cas d'échec au QCM, des sessions de rattrapage sont organisées. Suite à l'épreuve du QCM le candidat est invité à se connecter sur la plateforme eLearning de l'agence Tristanah pour revoir tous les modules étudiés lors de la formation et préparer ainsi son étude de cas et sa présentation à l'oral.

« **Phase 2** » : Etude de cas : le candidat doit présenter au jury un plan webmarketing et un plan d'actions très détaillé, indiquant précisément comment il va mettre en pratique toutes les méthodes de développement de la marque de son entreprise avec les outils du numérique vus durant la formation.

« **Phase 3** » : Lors d'un examen oral individuel de 30 minutes devant un jury impartial, le candidat doit présenter son étude de cas et doit démontrer au jury ses aptitudes aux compétences professionnelles ciblées.

Lors de cet oral le jury attend des réponses précises et concrètes qui sont basées sur les critères du référentiel métier.

Le résultat des épreuves est communiqué au candidat par courrier postal les jours suivants.

- **Frais d'inscription** pour le passage de la certification de compétences professionnelles = 140€ TTC

Ce coût n'est pas inclus dans le prix des formations, il est donc à la charge du candidat.

Notez bien que le passage de la certification est facultatif et dans tous les cas une attestation de formation vous sera remise à l'issu de votre formation.

Le QCM d'évaluation est imposé à tous les stagiaires y compris ceux qui ne souhaitent pas s'inscrire à la certification afin que nous puissions évaluer ses acquis.