

PROGRAMME DE FORMATION

Piloter la performance webmarketing

RNCP 35752

Éligible CPF

100% en ligne

Certifiante

Vous souhaitez avoir un impact fort dans la stratégie d'entreprise ?



Pilotez la performance webmarketing et devenez un acteur clé dans la réussite et l'évolution digitale de votre entreprise.



SOMMAIRE

<u>Les informations pratiques</u>	3
<u>Le programme de formation</u>	4
<u>Une formation pratique</u>	6
<u>Nos gages de qualité</u>	7
<u>Notre accompagnement</u>	8
<u>Notre offre</u>	9
<u>Le secteur</u>	10
<u>Les métiers accessibles après la formation</u>	11
<u>Les modalités de formation et d'évaluation</u>	12



PILOTER LA PERFORMANCE WEBMARKETING

FRANCE COMPÉTENCES (RNCP 35752)

Préparez le bloc de compétences n°3 du Bachelor PIGIER "Chargé de communication & Webmarketing"

Certificateur : 

LES INFORMATIONS PRATIQUES

Durée

- **Durée estimée de l'action de formation** : 60 heures en e-learning à distance
- **Temps de formation** : 1 à 4 mois
Vous disposez néanmoins de 5 mois pour réaliser votre action de formation

Pour qui ?

- **Prérequis** : Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.
- **Motivations** : Aspiration à combiner expertise analytique, rigueur stratégique et passion pour le webmarketing digital

Sanction

- **Certification** : Bloc de compétences n°3 - "Piloter la performance du projet de communication et de développement Web" du bachelor "Chargé de communication & Webmarketing" (RNCP35752).
- **Examen bloc 3** : Mise en situation professionnelle écrite en e-surveillance sur macertification.org
- **Évaluation** : Tests en contrôle continu sur la plateforme en ligne durant la formation

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Prêt à vous plonger dans un rôle combinant analyse stratégique et expertise en webmarketing ? Découvrez les compétences essentielles que vous développerez tout au long de votre formation.

- Identifier les indicateurs de mesure
- Créer et utiliser des tableaux de bord
- Suivre le déploiement des actions de communication
- Piloter les prestataires
- Évaluer la rentabilité des actions
- Préconiser et déployer des recommandations



PROGRAMME

Cette action de formation est une action concourant au développement des compétences réalisées suivant un format à distance.

DURÉE : 16 H DÉFINIR LES INDICATEURS CLEFS DE PERFORMANCE



- **Maîtrise des principaux indicateurs pour optimiser la stratégie digitale**
- **KPI's des réseaux sociaux** : Suivi et optimisation de la performance sur les plateformes sociales
- **Booster la conversion et l'engagement** : Stratégies efficaces pour augmenter l'engagement utilisateur
- **Google Analytics** : Utilisation pour le suivi et l'ajustement des campagnes digitales
- **Google Looker Studio (ex Data Studio)** : Conception de tableaux de bord

OBJECTIF :

Identifier les indicateurs de mesure de la performance webmarketing, selon les objectifs stratégiques fixés

DURÉE : 17 H

PILOTER LES PROJETS DIGITAUX

- **CRM** : Établir des tableaux de bord pour l'analyse et le suivi des actions de communication
- **Lead Scoring** : Outils de pilotage pour la segmentation et la priorisation des prospects
- **Outils de suivi SEO** : Optimiser la visibilité en ligne et le référencement naturel.
- **Outils de gestion de projet** : Maîtrise du pilotage de projets, de la planification à l'exécution
- **Maîtriser les outils collaboratifs tels que Trello**

OBJECTIF :

Créer et utiliser des tableaux de bord et outils de gestion de projet afin de suivre le déploiement des actions de communication et piloter les prestataires.



PROGRAMME

Cette action de formation est une action concourant au développement des compétences réalisées suivant un format à distance.

DURÉE : 13 H

LA RENTABILITÉ DES ACTIONS DE COMMUNICATION



- **ROI** : Calcul des indicateurs de rentabilité pour évaluer l'efficacité des campagnes digitales
- **Lead** : Méthodologies pour générer et qualifier des prospects à travers la communication digitale
- **CPL** : Maîtrise du Coût Par Lead, indicateur clé pour optimiser le budget de communication
- **Taux de conversion** : Techniques pour augmenter le pourcentage de visiteurs convertis en clients
- **Taux de fidélité** : Stratégies pour renforcer la relation client et favoriser la rétention

OBJECTIF :

Évaluer la rentabilité des actions de communication déployées.

DURÉE : 14 H

OPTIMISER LA PERFORMANCE DE LA STRATÉGIE

- **Growth Marketing** : Approche axée sur la croissance pour maximiser les opportunités commerciales
- **Prospection Commerciale** : Faciliter et augmenter l'efficacité des démarches commerciales
- **Relation Client Digitale** : Renforcer l'engagement client grâce à la communication digitale
- **Performance Social Media** : Mesurer, analyser et présenter vos résultats des plateformes sociales
- **Synthèses pour la Direction** : Maîtrise de la création de rapports clairs et impactants pour les décideurs

OBJECTIF :

Préconiser et déployer des recommandations pour optimiser la performance de la stratégie webmarketing



UNE FORMATION PRATIQUE

Découvrez les atouts majeurs qui font de notre formation en webmarketing la référence pour une carrière réussie dans ce secteur.

DES OUTILS ET TECHNIQUES UTILES AU QUOTIDIEN

Pour vous accompagner au mieux dans votre parcours, nous mettons l'accent sur des techniques et outils indispensables à maîtriser. Vous retrouverez ainsi au sein de votre formation :



- La création de tableaux de bord pertinents
- Le pilotage quotidien des indicateurs
- La compréhension des enjeux stratégiques
- L'approche Growth Marketing
- La gestion des prestataires

Maîtriser ces outils et techniques vous permettra d'optimiser votre efficacité et de naviguer avec aisance dans votre quotidien professionnel dans le domaine du webmarketing.

LES SUPPORTS DE FORMATION



Supports de cours variés

Profitez de PowerPoint interactifs, podcasts ou encore vidéos disponibles 24h/24. Nos contenus garantissent un apprentissage dynamique et une expérience pédagogique enrichissante.



Exercices et cas pratiques

Mettez en pratique ce que vous avez appris avec nos exercices et cas pratiques conçus pour renforcer votre compréhension et affiner vos compétences.



Supports écrits téléchargeables

Accédez à un condensé des informations des vidéos grâce à nos supports écrits téléchargeables, permettant une révision efficace où que vous soyez.



Quiz en fin de module

Mesurez votre compréhension avec nos quiz en fin de module, conçus pour vous autoévaluer et valider efficacement vos acquis.



Webinaires de formation

Enrichissez votre expérience d'apprentissage avec nos webinaires interactifs ! Profitez de discussions et de conseils enrichissants pour élargir vos connaissances.



Études de cas

Plongez au cœur de la réalité du métier grâce à nos études de cas. Vivez des expériences concrètes qui vous permettront d'affiner et d'appliquer vos compétences.

NOS GAGES DE QUALITÉ

Découvrez l'expertise de notre formateur et la renommée de notre école partenaire, deux éléments clés garantissant une formation d'excellence pour votre réussite professionnelle.

NOTRE FORMATEUR EXPERT



Co-créateur d'une agence

Loïc

Grâce à un **blog dédié aux sneakers** qu'il développe durant ses études, Loïc découvre par lui-même **le monde de l'affiliation et de l'influence**. Il choisit donc de rester dans cette voie et **co-crée en 2017 une agence spécialisée dans le Social Media**. En parallèle, il intervient **en tant que formateur depuis 2016** dans une école des métiers du digital.

NOTRE ÉCOLE PARTENAIRE

PIGIER



L'un des plus anciens réseaux d'écoles privées en France :

- **25 écoles** réparties sur tout le territoire français
- Plus de **13 000 étudiants** formés par an
- **Un objectif** : former aux métiers transversaux de bac à bac+5
- L'appartenance à **Eduservices**, un puissant réseau d'écoles

OBTENEZ VOTRE BACHELOR EN MARKETING DIGITAL

Élevez votre expertise en décrochant votre **Bachelor en Marketing Digital**, une reconnaissance de compétences dans le domaine du numérique ! Obtenez votre diplôme et **lancez-vous dans une carrière innovante et stimulante** au cœur de la transformation digitale.

J'OBTIENS MON DIPLÔME



NOTRE ACCOMPAGNEMENT

Découvrez l'accompagnement sur mesure de L'École Française conçu pour garantir votre réussite et faciliter votre parcours de formation.

VOTRE COACH PERSONNEL CHEZ L'ÉCOLE FRANÇAISE



- **Onboarding** : Vous accompagne pour une prise en main réussie de la plateforme
- **Conseils méthodologiques** : Vous propose des conseils pour vous organiser et gérer votre temps
- **Interlocuteur de confiance** : Est à votre disposition pour résoudre toute difficulté rencontrée
- **Boost de motivation** : Intervient pour raviver votre motivation et maintenir le focus sur les objectifs
- **Suivi adaptatif** : Assure un suivi régulier et ajuste le soutien en fonction de vos besoins en évolution

MISSIONS

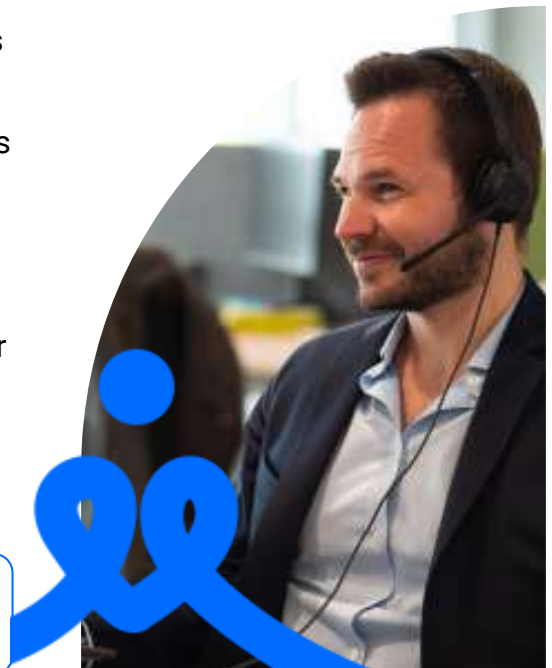
Faciliter votre expérience d'apprentissage à nos côtés et vous guider vers la réussite de votre projet.

VOTRE MENTOR DÉDIÉ : UN PROFESIONNEL DU SECTEUR

- **Conseils pro** : Vous partage des conseils et astuces basés sur une riche expérience dans le domaine
- **Évolution des compétences** : Revient sur les notions clés et donne des explications détaillées
- **Boost de motivation** : Écoute et encourage pour surmonter les moments de doute et de challenge
- **Orientation carrière** : Informe et conseille pour aider à définir et à réaliser les objectifs professionnels
- **Retours continus** : Vous fait des retours réguliers et constructifs pour optimiser l'apprentissage

MISSIONS

Vous projeter dans la réalité du secteur et partager des conseils clés pour réussir professionnellement.



NOTRE OFFRE

Découvrez notre offre, élaborée pour répondre précisément à vos besoins et vous offrir une expérience d'apprentissage unique et de qualité, adaptée à votre projet.

FORMULE PREMIUM

1989€

Soit 249€
pendant 8 mois

TTC éligible à prise en charge

FORMULE BASE

1589€

Soit 199€
pendant 8 mois

TTC éligible à prise en charge

INCLUS

- ✓ Mentorat avec un professionnel du secteur : 10 rendez-vous privés pendant 1 an
- ✓ Contenus accessibles en illimité
- ✓ Point de suivi régulier avec votre coach personnel
- ✓ Webinaires sur le marketing digital
- ✓ Fiches pratiques et supports de cours téléchargeables
- ✓ Webinaire d'entrée en formation et conseils méthodologiques
- ✓ Service client par e-mail, tchat et téléphone

INCLUS

- ✓ Mentorat avec un professionnel du secteur : 6 rendez-vous privés pendant 1 an
- ✓ Contenus accessibles pendant 1 an
- ✓ Point de suivi régulier avec votre coach personnel
- ✓ Webinaires sur le marketing digital
- ✓ Fiches pratiques et supports de cours téléchargeables
- ✓ Webinaire d'entrée en formation et conseils méthodologiques
- ✓ Service client par e-mail, tchat et téléphone

LES FINANCEMENTS

Pour faciliter l'accès à nos formations, **plusieurs financements** sont à votre disposition. **Vous pouvez choisir de financer votre formation :**



Avec votre carte bancaire au comptant ou en mensualités



Par les organismes publics comme Pôle Emploi



Par votre entreprise grâce à son Plan de Formation ou son Opérateur de compétences



Avec votre Compte Personnel de Formation (CPF)

DÉCOUVREZ LE SECTEUR

Le domaine du webmarketing est crucial, combinant stratégie et créativité pour renforcer efficacement la présence en ligne des entreprises.

LES GRANDES LIGNES

Tâches variées :

- Analyse SEO/SEA
- Pilotage de campagnes
- Suivi KPIs
- Optimisation du ROI
- Stratégie de contenu

Environnement de travail :

Agences de marketing digital, entreprises, plateformes e-commerce

Compétences requises :

- Analyse de données
- Suivi des métriques
- Maîtrise des outils SEO/SEA
- Stratégie digitale
- Capacités rédactionnelles

Perspectives de carrière :

Vers des postes d'expertise et de leadership dans la stratégie digitale et le marketing en ligne



LES ENJEUX ACTUELS

Face à l'évolution rapide du digital, les enjeux du webmarketing combinent **la maîtrise des dernières technologies** et **la capacité à créer un engagement client authentique**. Ces éléments sont cruciaux pour bâtir **une stratégie en ligne robuste et performante**.

→ Montée du e-commerce

Le boom des ventes en ligne a renforcé l'importance du webmarketing. Son rôle est capital pour attirer, engager et convertir les clients sur les plateformes digitales.

🎯 OPPORTUNITÉ :

Une forte demande pour les professionnels maîtrisant les outils et stratégies de marketing digital pour booster les performances en ligne.

→ Évolution des technologies :

L'évolution constante des technologies, des nouvelles plateformes sociales et publicitaires obligent les entreprises à rester à la pointe pour maintenir leur compétitivité sur le marché.

🎯 OPPORTUNITÉ :

Cette tendance représente une opportunité d'accroître sa valeur ajoutée grâce à des compétences en agilité et veille.

→ L'importance des données :

À l'ère du Big Data, la capacité à collecter, analyser et interpréter les données est devenue fondamentale pour le succès marketing. Les entreprises reconnaissent la valeur des informations qu'elles peuvent extraire des comportements des utilisateurs, leurs interactions et leurs retours.

🎯 OPPORTUNITÉ :

Les entreprises recherchent activement des individus compétents en analyse de données pour tirer des insights précieux, orienter leurs décisions marketing et améliorer le ROI.

TROUVEZ VOTRE MÉTIER

Avec le paysage digital en constante évolution, une expertise en pilotage de la performance webmarketing sera bénéfique pour une multitude de carrières passionnantes et lucratives.

CHEF DE PROJET DIGITAL

Pilote de la stratégie numérique, le Chef de projet digital coordonne et supervise l'ensemble des étapes d'un projet Web, de sa conception à sa mise en œuvre.

→ Missions principales :

- Définir les objectifs et les KPIs du projet.
- Coordination des équipes (développeurs, designers, rédacteurs).
- Suivi, analyse et optimisation des performances du projet.

RÉMUNÉRATION : 2 500€ À 4 000€ BRUT/MOIS

TRAFFIC MANAGER :

Spécialiste de l'acquisition de trafic, le Traffic Manager utilise une panoplie d'outils et techniques pour augmenter la visibilité et l'audience d'un site Web.

→ Missions principales :

- Mise en place de campagnes publicitaires
- Analyse des sources de trafic et optimisation du ROI.
- Tests A/B et optimisations pour améliorer les taux de conversion.

RÉMUNÉRATION : 2 500€ À 3 700€ BRUT/MOIS

CONTENT MANAGER

Responsable de la stratégie de contenu d'une entreprise sur le Web, le Content Manager crée, organise et supervise la production de contenus attractifs et pertinents.

→ Missions principales :

- Élaboration de la ligne éditoriale
- Supervision de la création de contenus (articles, vidéos, infographies).
- Optimisation SEO des contenus pour assurer une bonne visibilité.

RÉMUNÉRATION : 2 500€ À 3 800€ BRUT/MOIS



LES STRUCTURES QUI RECRUTENT

AGENCES MARKETING

Les agences de marketing digital offrent une gamme complète de services, allant de la création de stratégies numériques à leur mise en œuvre pratique.

Elles doivent constamment rester innovantes pour répondre aux besoins changeants du marché tout en garantissant la satisfaction de leurs clients.

START-UP & SCALE-UP

Ces structures, souvent jeunes et dynamiques, cherchent à capitaliser sur la puissance du digital pour croître rapidement.

Elles ont un double enjeu : d'une part, se démarquer dans un environnement concurrentiel et, d'autre part, optimiser leurs ressources pour assurer leur pérennité.

GRANDS GROUPES

Avec une portée mondiale, ces géants doivent s'assurer que leur marque résonne de manière uniforme à travers différentes cultures et marchés.

Ils sont confrontés au défi de coordonner d'immenses campagnes tout en conservant une efficacité et une cohérence optimales.

MODALITÉS

MODALITÉS D'ASSISTANCE DU STAGIAIRE LORS DE LA SÉQUENCE DE FORMATION RÉALISÉE À DISTANCE

1- Les compétences et les qualifications des personnes chargées d'assister le bénéficiaire de la formation

- **Florence Gilbert-Tersiguel** : Master of Science in Management – Kedge Business School, spécialisation Marketing Management, Directrice de la formation de L'École Française, accompagnée de son équipe pédagogique.
- **Sibel Yener** : Maîtrise Commerce international, IAE Perpignan, Directrice des consultants pédagogiques de l'École Française, assistée d'une équipe de conseillers experts métiers dédiés par parcours de formation.

2- Les modalités techniques selon lesquelles le stagiaire est accompagné ou assisté, les périodes et les lieux mis à sa disposition pour s'entretenir avec les personnes chargées de l'assister ou les moyens dont il dispose pour contacter ces personnes

Pendant toute la durée de la formation, le stagiaire est accompagné dans tous les cas via la messagerie intégrée à la plateforme e-learning de L'École Française.

Il peut également solliciter un accompagnement technique ou pédagogique par e-mail à l'adresse : support@lecolefrancaise.fr. Le stagiaire peut solliciter un ou plusieurs rendez-vous personnalisés avec un professionnel expert via la plateforme Calendly intégrée dans la plateforme e-learning. Les conditions d'accès dépendent de la formule tarifaire BASE, ou PREMIUM que le Stagiaire a choisie.

Les professionnels experts disposent des qualités suivantes : fibre pédagogique, aisance orale, écrite et relationnelle, expertise métier.

3- Les délais dans lesquels les personnes en charge de son suivi sont tenues de l'assister en vue du bon déroulement de l'action, lorsque cette aide n'est pas apportée de manière immédiate.

Dans tous les cas, une assistance sera apportée au stagiaire dans un délai de maximum de 7 jours après l'envoi d'un e-mail à l'adresse suivante : support@lecolefrancaise.fr

Le délai d'assistance pourra être plus rapide en fonction de la formule tarifaire BASE, ou PREMIUM.

ÉVALUATION DES RÉSULTATS ET MODALITÉS DE SUIVI DE L'ACTION DE FORMATION

Chaque complétion d'un chapitre (ex : cours vidéo) de la plateforme de formation à distance est enregistrée et conservée dans la base de données MySQL de la plateforme. Un rapport nominatif peut être édité à tout moment pour vérifier l'assiduité et la complétion des chapitres, et suivre l'exécution de l'action.

- Au cours de la réalisation de la séquence de l'action de formation à distance, les acquis des stagiaires seront évalués grâce à différents tests en ligne (quiz type QCM, étude de cas, mise en situation, etc.).
- Des e-mails de relance pourront également être adressés au Stagiaire, lorsque celui-ci n'aura pas exécuté la totalité de l'action de formation.

MODALITÉS

MODALITÉS DE SANCTION DE L'ACTION DE FORMATION

1- Certificateur et certification professionnelle

- **Certificateur** : LA COMPAGNIE DE FORMATION - PIGIER
- **Certification professionnelle** : Bloc de compétences n°3 - "Piloter la performance du projet de communication et de développement Web" du bachelor "Chargé de communication & Webmarketing" (RNCP35752).

2- Modalités d'inscription aux épreuves du bloc de compétences de la certification professionnelle

Dès que le Stagiaire termine sa formation, il pourra se créer un compte sur Macertification.org afin d'accéder à l'épreuve de certification.

Le tarif de passage du bloc de compétences de la certification professionnelle est inclus dans le prix de la formation.

Il est à noter que tout apprenant, qui aurait suivi la formation à distance, peut s'inscrire aux épreuves conduisant à ce bloc de compétences.

3- Modalités d'évaluation lors des épreuves

L'examen du bloc de compétences de la certification professionnelle est composé d'une seule épreuve : une mise en situation professionnelle par écrit en e-surveillance sur macertification.org

4- Document délivré après le passage du bloc de la certification professionnelle

Durée de validité : Le bloc est validé si l'apprenant obtient plus de 10/20 à sa note.

Une attestation provisoire sera délivrée entre le moment de la correction de la copie et le jury annuel selon la note obtenue.

Un parchemin lié au bloc 3 sera délivré sous format dématérialisé 15 jours après le jury annuel.

Celui-ci est valable à vie.



ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap physique à la condition qu'elles puissent utiliser un ordinateur, une tablette et/ou un smartphone.

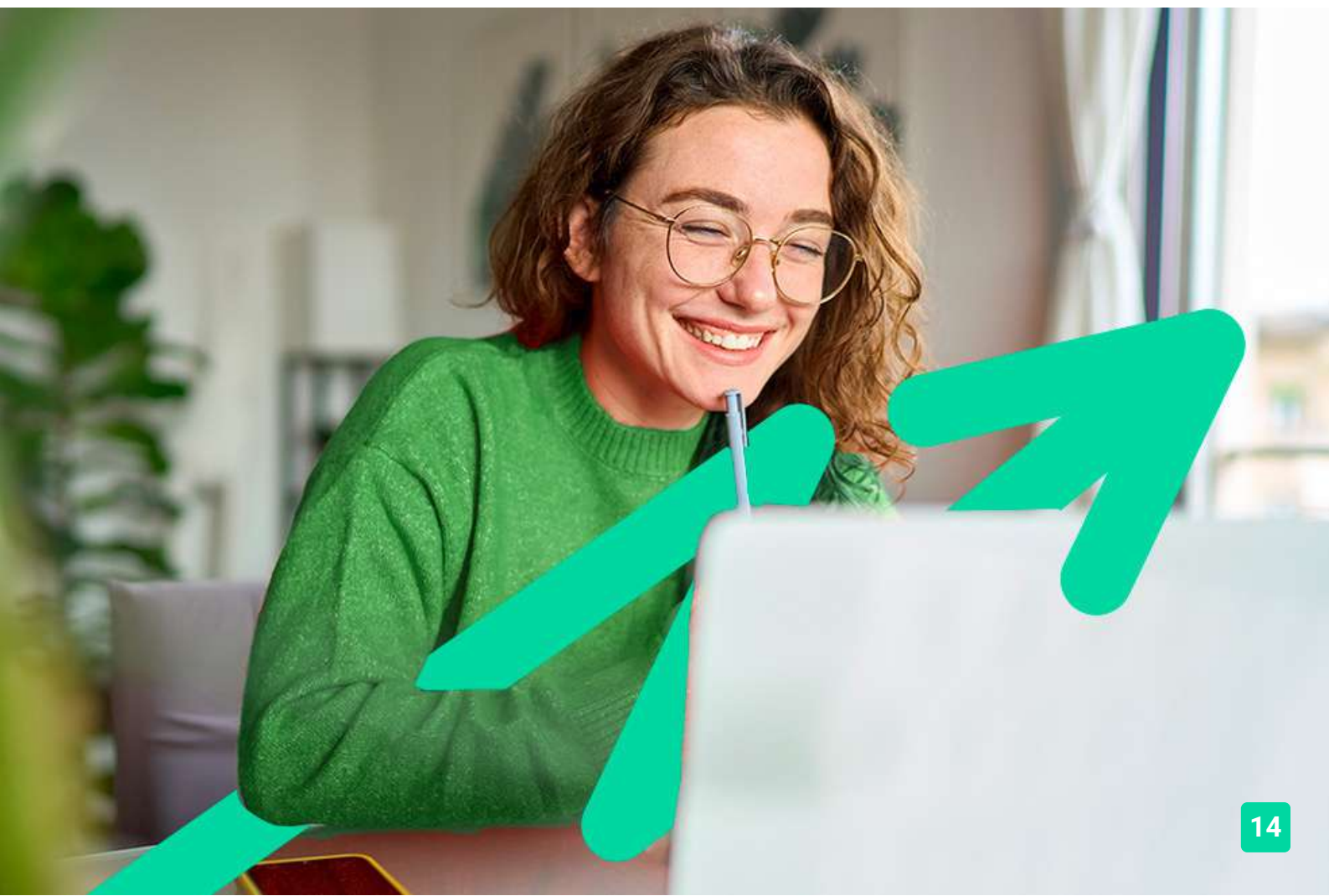
Les personnes malentendantes et malvoyantes ne pourront toutefois pas bénéficier, de manière autonome, de l'ensemble des services proposés :

→ Les personnes malentendantes ne pourront pas exploiter l'audio de nos contenus vidéo et les formats podcast quand ils sont proposés, ni bénéficier des rendez-vous téléphoniques avec nos mentors.

Resteront accessibles : les visuels de nos contenus vidéos, nos supports de formation écrits (qui, selon le type de formation choisie, peuvent couvrir plus de 80 % des contenus vidéo) et la réalisation des quiz en ligne nécessaire à la réalisation de la formation.

→ Les personnes malvoyantes ne pourront pas exploiter les visuels de nos contenus vidéo et nos supports de formation écrits, ni réaliser les quiz en ligne sans être accompagnées.

Resteront accessibles : l'audio de nos contenus vidéo, les formats podcast quand ils sont proposés et les rendez-vous téléphoniques avec nos mentors.





L'ÉCOLE FRANÇAISE



lecolefrancaise.fr

