



DEVELOPPER SON CHIFFRE D'AFFAIRES AVEC LE E-MARKETING

Référence : EMARK1

Objectifs :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Développer ses ventes par l'intermédiaire des technologies du e-marketing
- Utiliser les réseaux sociaux pour valoriser vos produits et l'image de votre entreprise

Public :

Salarié de l'entreprise occupant le poste de :

- Chef d'entreprise
- Directeur / Chef de projet
- Responsable produit
- Responsable communication

Près-requis :

- Accessible à tout salarié correspondant au profil ci-dessus

Durée :

- 1 journée soit 07 heures

Intervenant :



Stéphane WATBLED

Consultant E-business marketing. Conférencier. Expert en communication digitale et référencement web (SEO) depuis 1999.

Auteur de : « *la e-communication. Comprendre la communication digitale et réussir sur internet* » aux Editions du Net, 2013 ; « *Les réseaux sociaux expliqués à ma belle-mère* » aux Editions du Net, 2014.

www.agence-tristanah.com

VISEO

Z.I des Marais

76340 BLANGY-SUR-BRESLE

Tél : 02 32 97 47 00 Fax : 02 32 97 47 09

conseil@viseo-formation.fr

www.viseo-formation.fr

Programme :

1 - DEVELOPPER SES VENTES AVEC LE E-MARKETING

- Blogs et réseaux sociaux : améliorer sa réputation sur le Web, sa lisibilité, son référencement, etc.
- Augmenter son trafic et rentabiliser sa boutique e-commerce : thème du site, mots clefs, descriptions, noms des pages, description des articles de votre boutique, analyse de la concurrence, affiliation
- Augmenter la popularité de votre site sur Google : parts de marché des moteurs de recherche en France, ce qu'il faut faire et ne pas faire, les conseils de Google, les échanges de liens...
- Le Web 2.0 : les fils RSS, le marketing viral, le buzz, les forums, utiliser Twitter et Facebook à des fins professionnelles
- Le e-marketing : le Targeting / Analytics (suivre un internaute à la trace et lui proposer des informations ciblées), le Eye-Tracking (étude du comportement de l'œil humain et de son parcours une page web, fidéliser ses clients et visiteurs)

2 - UTILISER LES RESEAUX SOCIAUX A DES FINS ECONOMIQUES

- Blogs et réseaux sociaux : améliorer sa réputation sur le Web, sa lisibilité, son référencement, etc.
- Augmenter son trafic et rentabiliser sa boutique e-commerce : thème du site, mots clefs, descriptions, noms des pages, description des articles de votre boutique, analyse de la concurrence, affiliation
-

Moyens techniques :

Salle de formation, paper-board, vidéoprojecteur, vidéos.

Moyens et méthodes pédagogiques :

Cette action de formation s'appuie sur une méthode participative, associant des exercices pratiques et des apports théoriques. Un livret est remis à la fin de la formation à chaque participant reprenant tous les thèmes abordés.

Moyens permettant de suivre l'exécution de l'action : Feuilles d'émargement signées par demi-journée par les stagiaires et contresignées par le formateur.

Descriptions du dispositif permettant de suivre les résultats :

L'évaluation des acquis de la formation est réalisée aux travers d'exercices et de mises en situation tout au long de la formation et à la fin de celle-ci.

Délivrance d'une attestation individuelle de fin de formation