

# Formation Mettre en place une stratégie webmarketing

**Commerçant Digital / Web Marketing / Communication Intelligence artificielle** 

Référence de la formation : C406

Villes: Strasbourg, Colmar, Mulhouse

Cette formation vous permettra de maîtriser les bases du marketing, comprendre les enjeux du webmarketing, définir une stratégie marketing et webmarketing, découvrir les principaux outils et concepts du marketing digital, ainsi que définir des indicateurs clés pour piloter efficacement votre stratégie.





En présentiel ou Acces à distance

Accessible

Durée : **3 jours (21 heures)** Tarif Inter : **1 690 € net** 

Tarif intra sur demande

Mise à jour le 26 août 2025

Pour aller plus loin découvrez notre Formation Intégrer l'IA - ChatGPT dans sa stratégie digitale



# Objectifs de la formation

- Maitriser les bases du Marketing
- Comprendre les enjeux liés au webmarketing
- Définir une stratégie marketing et webmarketing
- Découvrir les principaux outils et concepts du marketing digital
- Découvrir comment l'IA peut améliorer la conversion et la fidélisation.
- Définir des indicateurs clés pour piloter sa stratégie

## A qui s'adresse la formation ?

## Public Pré-requis

 Tout commerçant et vendeur en magasin de détail Aucun

## Les points forts de la formation ?

- Formation opérationnelle incluant des exercices pratiques
- Formateur Commerçant qui connait les problématiques spécifiques du métier et la clientèle des particuliers

## Programme de la formation

#### 1. Découvrir les différents types de marketing

- Découvrir le Pourquoi du marketing ?
- Appréhender l'économie de production et l'économie d'environnement
- Comprendre le marketing ?
- Optimise les profits et construire l'offre
- Faire du Marketing ?
- Comprendre la démarche Marketing et le Marketing Mix

#### 2. Connaissance des marchés

- Tournés vers le particulier (B to C)
- Les couples Besoins Fonctions Marché Produit
- La trilogie des univers
- Univers de la demande
- Univers de l'offre
- Univers de l'influence



#### 3. Les outils du marketing

- Comprendre le Marketing d'Etude
- Faire ou utiliser les études de Marché
- Valoriser l'existant : l'information interne
- Faire de la veille concurrentielle
- Analyser les études : Qualitative / Quantitative
- Comprendre les Aspects Pull / Aspects Push
- Choisir les outils de l'Action Commerciale F de V / Publicité / Promotion
- Comprendre le Mix-Marketing

#### 4. Qu'est-ce que le marketing digital?

- Optimiser son site Web
- Aborder le Responsive Web
- Découvrir la publicité PPC / CPC
- Découvrir le panorama des réseaux sociaux
- Découvrir comment l'IA peut améliorer la conversion et la fidélisation.
- Comprendre les techniques de référencement
- Aborder le Crossmédias et Outbound Marketing

#### 5. Pourquoi réfléchir a une stratégie marketing digitale efficace?

- Maitriser les 7 phases de marketing pour l'acquisition de contacts et de conversion
- Intégrer les possibilités d'intégrer l'IA dans sa stratégie digitale

#### 6. Quels outils de mesure de performance d'une campagne digitale ?

- Suivre les statistiques : SEO, SEA
- · Comprendre les booster
- Expérimenter l'E-Mailing

#### 7. Bonus

- Anticipez les tendances futures du marketing digital avec l'IA
- Comprendre la publicité sur les RS
- Rechercher vocalement
- Utiliser la vidéo
- Gérer le contenu avec l'UGC
- Aborder les influenceurs

## Modalités de la formation

#### Modalités pédagogiques

Apports théoriques et applications concrètes Exemples et échanges Application et mise en œuvre

#### **Organisation**

Formation en présentiel Inter-Entreprises Minimum 3 participants / Maximum 10 participants



#### Évaluation des connaissances

L'intervenant vérifie régulièrement au cours de la formation le degré d'atteinte des objectifs pédagogiques à travers des exercices d'application, des simulations ou des études de cas

#### Validation de la formation

Attestation d'évaluation des acquis Attestation de suivi de formation

#### Livrables

Support de formation Plan d'action personnel

## Chiffres clés

93 %

de recommandation en 2024

90.5 %

de satisfaction en 2024

7266

nombre de stagiaires en 2024