

## FORMATION COURTE

MARKETING,  
VENTE,  
MANAGEMENT  
COMMERCIAL

# WEB MARKETING

MK6

## OBJECTIFS

- > Connaître les possibilités offertes par l'outil Internet en marketing et communication.
- > Mettre en œuvre une démarche de e-marketing : initiation, puis spécialisation (commercialisation en ligne, réseaux sociaux).

## PROGRAMME

Le module 1 s'adresse aux professionnels pas ou peu expérimentés sur le Web, y compris ceux qui ont déjà un site Internet à moderniser (3 ans et plus), qui n'ont pas la main sur ce site. Les modules constituent des étapes ultérieures dans l'utilisation d'Internet. Le programme de formation se découpe en 3 modules distincts :

**Module 1** : être présent efficacement sur le web - 1 jour :

- > Connaître les dernières évolutions Internet et du marketing.
- > Etape préalable - formaliser sa stratégie
- > Le panorama des outils du web marketing et comment choisir les bons outils pour son activité.
- > Les étapes pour construire sa présence sur Internet.

**Module 2** : optimiser sa commercialisation par Internet - 1 jour :

- > Les acteurs du web et de la commercialisation en ligne
- > Retour sur les outils développés par les entreprises suite au module 1, le cas échéant.

> Les axes clés d'une stratégie pour commercialiser sur Internet.

> Comment s'y prendre et avec quels outils : 7 étapes de travail pour réussir.

Ce module est un complément du module 1 et se concentre sur l'aspect « commercialisation sur Internet. »

**Module 3** : être présent sur les réseaux sociaux et gérer les sites - 1 jour :

Présentation des nouvelles formes de communication via les réseaux sociaux (et plus largement des médias sociaux).

- > Connaître et identifier les médias sociaux pertinents selon les secteurs
- > Les bonnes pratiques et outils
- > Définir son plan d'action et s'organiser
- > L'enjeu des avis et l'identification des sites d'avis pertinents. Ce module est un complément du module 1 et se concentre sur l'aspect « réseaux sociaux sur Internet ».

## INFORMATIONS PRATIQUES

**Lieu :**  
Site Universitaire Manufacture des Tabacs

**Tarif par participant :**  
Une journée : 500€  
Deux journées : 900€  
Trois journées : 1300€

**Durée :**  
Une à trois journées selon les besoins des participants

**Dates :**  
Consulter le tableau en p6-7

## INTERVENANT

> Annie Chanu, maître de conférences associée à l'**iaelyon**, consultante Connivence

> David Barthe, maître de conférences associé à l'**iaelyon**, Directeur associé Cabinet ALBISTE IT&RETAIL Strategies

**ALBISTE**  
IT & RETAIL STRATEGIES

## PUBLIC

Responsables PME - PMI souhaitant initier et/ou développer une démarche webmarketing - e-communication ou souhaitant s'orienter vers ces métiers.

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- > Alternance d'apports stratégiques et/ou techniques, d'exemples et d'études de cas pratiques apportés par les participants, échanges d'expérience entre les participants.