



**KARAMEL PROD**  
No DIRECTE :  
**76-66-02156-66**

# Une formation Karamel Prod Marketing Digital à 360°

INTÉGREZ LE DIGITAL DANS VOTRE ENTREPRISE, FORMATION BLENDED LEARNING\*

*Cette formation est éligible à une prise en charge totale ou partielle*



**Durée :** 176 heures sur 6 semaines (12 heures de tutorat individuel + 164 heures d'accès à la plateforme e-learning)

**Dates :** entrées / sorties permanentes

[www.karamelprod.com](http://www.karamelprod.com)

ou nous contacter par téléphone au : 04 48 07 05 86  
ou par email à [formation@karamelprod.com](mailto:formation@karamelprod.com)

**Lieu :** en présentiel dans nos centres de formation ou à distance par Visio-Live

**Nombre de stagiaires :** 1 à 3

## **Public visé par la formation et prérequis :**

Vous êtes chargé de la communication digitale ou vous travaillez sur des projets liés au digital (marketing produit), et vous souhaitez comprendre l'utilité des différents canaux/outils existants, savoir comment les mettre en place et animer votre « communauté » afin de rentabiliser au mieux votre site web.

Elle est transversale à tout secteur d'activité.

## **Objectifs de la formation :**

Cette formation à 360° permet d'aborder l'ensemble des thématiques liées au marketing digital. Vous comprendrez l'utilité des différents canaux/outils existants, saurez comment les mettre en place et animerez votre « communauté » afin de rentabiliser au mieux votre site web et optimiser la performance de votre entreprise.

## **Contenu de la formation :**

Lors de la formation, vous aurez accès à la plateforme e-learning de Karamel Prod et à un formateur individuel.

Le programme suivi par votre formateur est le suivant :

### **1 - COMMENT ADAPTER MA COMMUNICATION WEB À MES CIBLES ?**

- Les comportements des consommateurs sur le Web :
  - . Identifier le processus de décision pour communiquer juste : qui consomme, qui achète...
  - . Identifier les lieux consultés par mes sources : sites web, communautés, réseaux sociaux, médias sociaux...

Atelier : recherche d'illustrations concrètes sur les sites web d'entreprises variées, échanges entre participants.

## **2 - COMMENT FAIRE DE MON SITE WEB UN CANAL DE CONVERSION EFFICACE ?**

- Le parcours client sur le web, lien entre outils sociaux et site web.
  - Le site web : les fondamentaux pour convertir ses visiteurs en prospects :
    - . créer une page web efficace,
    - . créer des opportunités d'action,
    - . construire le maillage interne : les liens,
    - . collecter des contacts : la génération de leads.
  - Le site e-commerce : les bonnes pratiques pour optimiser votre canal de vente digital :
    - . créer une page produit pour déclencher l'achat,
    - . les fondamentaux d'un site e-commerce qui rassure et engage.
  - L'e-mailing et la newsletter : recruter, fidéliser et amener le consommateur jusqu'à votre site web :
    - . les principales composantes d'un e-mailing,
    - . position dans le parcours client,
    - . planification et envoi.
  - Savoir écrire pour le Web et pour être lu : techniques fondamentales.
- Atelier : rédaction d'une page pour son site web (selon contexte d'entreprise de chaque participant).

## **3 - COMMENT FÉDÉRER MA COMMUNAUTÉ GRÂCE AUX RÉSEAUX SOCIAUX ?**

- Stratégie de contenu : quoi et comment créer pour être vu.
  - Introduction aux réseaux sociaux : animer votre communauté (Facebook, Twitter, LinkedIn...).
  - Introduction aux médias sociaux : déployer votre stratégie de contenu vers votre communauté (YouTube, Instagram, votre blog ...).
- Atelier : repérer sur le Web différentes pratiques d'entreprises et en conclure leurs stratégies.

## **4 - COMMENT AMÉLIORER MA VISIBILITÉ SUR LE WEB ?**

- Les liens sponsorisés (AdWords) : fondamentaux de la publicité ultra-ciblée.
  - La publicité et l'affiliation : capitalisez sur le trafic des autres sites.
  - Le netlinking : échangez des liens.
- Atelier : améliorer la visibilité sur le web à partir d'un exemple.

## **5 - COMMENT PILOTER L'ACTIVITÉ MARKETING DIGITAL ?**

- Concevoir votre plan de communication digital : quelles cibles, avec quels moyens, pour quels objectifs ?
  - Les outils de pilotage : le plan d'action digital.
  - Les outils de mesure de la performance : les indicateurs clés ou KPI.
- Atelier : construction de son plan marketing digital.

### **Moyens et méthodes pédagogiques :**

---

Les participants seront formés par un professionnel du digital et de la communication. Ils auront accès à la plateforme e-learning Karamel Prod, accessible 24/24, sur laquelle ils trouveront des modules vidéos de cours et des exercices liés à chaque thématique. Leur formateur individuel les accompagnera dans la prise en main des outils dès le départ et suivra le bon déroulement des «blocs de compétence».

Le planning est structuré de la façon suivante\* :

. Semaine 1 : 3 heures de visio live en individuel avec le formateur + 25 heures modules & exercices plateforme e-learning Karamel Prod

- . Semaine 2 : 32 heures modules & exercices plateforme e-learning Karamel Prod
- . Semaine 3 : 3 heures de visio live en individuel avec le formateur + 30 heures modules & exercices plateforme e-learning Karamel Prod
- . Semaine 4 : 32 heures modules & exercices plateforme e-learning Karamel Prod
- . Semaine 5 : 25 heures modules & exercices plateforme e-learning Karamel Prod + 3 heures de visio live en individuel avec le formateur
- . Semaine 6 : 20 heures modules & exercices plateforme e-learning Karamel Prod + 3 heures de visio live en individuel avec le formateur

Les cours théoriques sont accompagnés d'ateliers pratiques. Nos formateurs sont impliqués dans une démarche de qualité pédagogique. Ils seront attentifs et réactifs aux difficultés éventuelles de chaque stagiaire afin d'assurer le bon déroulement de la formation et l'acquisition des compétences.

## Évaluation des stagiaires et de la formation :

Il sera demandé à chaque stagiaire de se soumettre à une évaluation des acquis par le biais de questions orales / écrites (QCM).

A l'issue de la formation les participants seront amenés à évaluer la satisfaction globale sur l'organisation, les compétences développées pendant la formation ainsi que les qualités pédagogiques des formateurs.

## Compétences acquises en fin de parcours de formation

- Comprendre les concepts clés du marketing numérique, y compris les avantages, les limites et la planification.
- Comprendre diverses options de marketing et de publicité en ligne, y compris les moteurs de recherche, e-mail et marketing mobile.
- Comprendre et utiliser les services d'analyse pour suivre et améliorer des campagnes
- Comprendre les différentes options de présence sur le Web et comment sélectionner les mots-clés appropriés pour l'optimisation des moteurs de recherche.
- Reconnaître les différentes plates-formes de réseaux sociaux, mettre en place et utiliser des plates-formes communes.
- Comprendre comment une gestion efficace des réseaux sociaux facilite la promotion et favorise la génération de prospects.
- Utiliser un service de gestion des réseaux sociaux pour planifier les messages et mettre en place des notifications.



## Tarifs : nous contacter



### KARAMEL PROD

50 rue des sérénades  
66100 Perpignan

Tél: 04 48 07 05 86

No Siret 828 857 334 00019 / Code APE 8559A

No DIRECCTE : 76-66-02156-66

# Marketing Digital à 360°

INTÉGREZ LE DIGITAL DANS VOTRE ENTREPRISE , FORMATION BLENDED LEARNING\*

## Une formation Karamel Prod



**KARAMEL PROD**  
No DIRECCTE :  
**76-66-02156-66**

# Une formation Karamel Prod Marketing Digital à 360°

INTÉGREZ LE DIGITAL DANS VOTRE ENTREPRISE, FORMATION BLENDED LEARNING\*

*Cette formation est éligible à une prise en charge totale ou partielle*



## DETAIL DES BLOCS DE COMPETENCE

**(modules disponibles sur la plateforme E-learning Karamel Prod)**

- Déclencher des achats avec le social selling
- Générer des prospects avec les formulaires
  - . Se constituer une base de données qualifiée
  - . Engager le visiteur à fournir ses données
  - . Construire ses formulaires
  - . Se familiariser avec la RGPD
- Utiliser les influenceurs dans le marketing social
- Faites du blog le pilier de votre stratégie de contenu
  - . Créez votre blog avec Wordpress
  - . Définir votre stratégie de contenu
  - . Appréhender la construction d'un article de blog
  - . Optimiser vos articles de blog pour le référencement
  - . Gérer les commentaires sur votre blog
- Mieux référencer son site Internet
  - . Comprendre l'algorithme de Google
  - . Définir sa stratégie de mots clés
  - . Optimiser son site pour un meilleur référencement
  - . Construire une stratégie de Backlinks

- Maîtriser son SEO :
  - . Mettre en place la stratégie SEO
  - . Accélérez la remontée dans les résultats grâce aux backlinks
  - . Choisissez les bons mots ou expressions clés
  - . Mesurez l'impact de vos actions SEO
  - . Optimisez votre site web
  
- Les bases de l'emmarketing :
  - . Quels outils ?
  - . Le référencement
  - . Le display
  - . Le marketing social
  - . Acquisition et conversion
  - . Être visible sur le web
  - . Les places de marché
  
- Analyser son Marketing Social :
  - . Qu'est-ce que le social media analytics ?
  - . Définissez vos objectifs et vos kpi
  - . Les outils d'analyse / recherchez, comparez, testez
  - . Les types d'analyse
  - . Analysez les mentions autour de votre marque
  - . Mettez en place un système de veille stratégique
  - . Mettez en place un système de veille concurrentielle
  - . Améliorez le roi de votre stratégie marketing
  - . Influencez votre stratégie marketing de contenu
  - . Identifiez les ambassadeurs / recherchez des influenceurs
  - . Tenez-vous informés
  
- Animer sa communauté FB :
  - . Déceler les opportunités sur Facebook
  - . Appliquer une stratégie marketing Facebook
  - . Créer votre page sur Facebook
  - . Apprendre à connaître votre communauté
  - . Amorcer le développement de votre audience
  - . Engager la conversation avec votre communauté
  - . Répondre aux commentaires
  
- Construire une stratégie marketing digital freelance :
  - . Définissez votre offre commercial
  - . Établissez votre plan d'action commercial de freelance
  - . Convertissez vos prospects en clients
  
- Mettre en place une stratégie social media :
  - . Intégrez les réseaux sociaux dans une stratégie marketing
  - . Établissez les profils de votre communauté
  - . Sélectionnez les réseaux sociaux sur lesquels déployer votre présence
  - . Structurez les publications de votre organisation
  - . Gérez votre calendrier de diffusion dans le temps
  - . Mesurer la performance de vos actions
  
- Interpréter le comportement de ses visiteurs avec Google Analytics
  - . Intégrer les bases du Web Analytics
  - . Maîtriser Google Analytics
  - . Identifier les leviers d'optimisation

- Tracker ses campagnes SEA avec les UTM Google Analytics
- Analyser les performances d'une campagne de publicité Google Ads
- Créer et paramétrer une campagne de publicité Google Ads
- Analyser les performances d'une campagne de publicité Facebook Ads
- Maîtriser les bases de l'email marketing avec Mailchimp
- Maîtriser les bases de la Google Search Console
- Comprendre et maîtriser l'outil Google Analytics
- Créer et paramétrer une campagne de publicité Facebook Ads
- Créer sa fiche Google My Business pour un référencement local
- Créer des visuels avec l'outil en ligne CANVA



**KARAMEL PROD**

50 rue des sérénades  
66100 Perpignan

Tél: 04 48 07 05 86

No Siret 828 857 334 00019 / Code APE 8559A

No DIRECCTE : 76-66-02156-66



# Marketing Digital à 360°

INTÉGREZ LE DIGITAL DANS VOTRE ENTREPRISE , FORMATION BLENDED LEARNING\*

## Une formation Karamel Prod

\*Blended learning : formation alternant des cours avec un formateur + un accès à une plateforme de e-learning sur laquelle le stagiaire trouvera des modules vidéos & exercices.