

Développer son activité avec le Webmarketing

CATEGORIE : C

Vue d'ensemble

Domaine(s) d'activité professionnel dans lequel(s) est utilisé la certification :

Transverse : ■ **Tous domaines concernés**

Code(s) NAF : **71.11Z**, **70.22Z**, **69.20Z**, **64.11Z**,
62.01Z, **61.90Z**, **61.10Z**
Code(s) NSF : **320p**, **320n**, **320m**
Code(s) ROME : **E1106**, **E1401**, **E1107**, **E1103**
Formacode : **46262**

Date de création de la certification : **27/05/2014**

Mots clés : **community management**, **SEO et SEA**,
Webmarketing, **communication**

Identification

Identifiant : **4119**

Version du : **23/10/2018**

Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

■ **N/A**

Non formalisé :

- [Chiffres Internet 2018](#)
- [E-commerce 2018 : chiffres clés](#)
- [SEO : stratégie marketing indispensable en 2019](#)
- [Web indispensable pour les entreprises](#)
- [Réseaux sociaux et consommateur](#)

Descriptif

Objectifs de l'habilitation/certification

La présente certification permet d'acquérir la compétence de mettre en place une stratégie de webmarketing avec une démarche structurée, une communication de webmarketing plus efficiente, une meilleure planification des différentes actions ainsi qu'un suivi et une évaluation des opérations réalisées.

Aussi, en adoptant les techniques et les outils adaptés à chaque média, en créant et en optimisant les contenus, les formats et les modes de diffusion adaptés au projet, en ajustant la communication et les différents leviers, cette compétence apporte une véritable plus-value aux entreprises.

Enfin, cette compétence « **Développer son activité avec le webmarketing** » offrira aux certifiés un avantage certain sur le marché de l'emploi en renforçant et en professionnalisant leur pratique en webmarketing leur permettant ainsi de développer une communication sur le web plus efficace, d'optimiser le référencement de leur marque sur internet, d'accroître leur présence et leur influence sur le web et de valoriser leur image de marque.

Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP

■ Néant

Descriptif général des compétences constituant la certification

Mise en place d'une stratégie Webmarketing

Analyser le contexte, l'environnement de l'entreprise et l'écosystème du web marketing pour en dégager les opportunités à saisir.

Public visé par la certification

Tous publics

Réaliser un audit de l'existant de la présence de l'entreprise sur le web pour identifier son positionnement et en dégager les orientations à prendre pour accroître sa visibilité et sa notoriété.

Elaborer les orientations d'un plan d'action en tenant compte du contexte de l'entreprise pour définir le projet et les axes stratégiques et prioritaires sur lesquels orienter la stratégie Webmarketing.

Elaborer un plan d'action, en vue d'améliorer sa stratégie de webmarketing, associé à des objectifs SMART et des indicateurs de performance pour organiser des actions cohérentes et maîtrisées.

Evaluer les moyens financiers, humains et organisationnels à déployer pour établir le budget alloué à la mise en place de la stratégie Webmarketing.

Identifier et sélectionner les médias sociaux en adéquation avec la stratégie Webmarketing pour gérer l'image de marque et promouvoir les produits.

Identifier les influenceurs les plus pertinents à contacter pour permettre la réussite des objectifs d'amélioration de sa stratégie de webmarketing.

Identifier les expressions recherchées par les internautes sur les moteurs de recherche en adéquation avec les objectifs de l'entreprise.

Identifier différents leviers de promotion et d'acquisition de trafic sur le web pour sélectionner les plus adaptés à l'amélioration de sa stratégie webmarketing.

Organiser et planifier les tâches à réaliser pour donner un cadre à suivre, un timing à respecter et développer l'activité de l'entreprise via le webmarketing.

Application opérationnelle d'une communication webmarketing

Optimiser le référencement de la marque sur les moteurs de recherche pour accroître sa visibilité.

Utiliser les outils et les techniques webmarketing adaptés à chaque média social pour générer du trafic et accroître le taux de transformation de visiteurs en clients.

Développer et adapter les contenus des différents supports digitaux existants de l'entreprise pour améliorer leur efficacité, leur performance et accroître le référencement naturel sur le web.

Concevoir et mettre en place des campagnes de communication sur le web en adaptant et personnalisant les messages en fonction de la cible visée, des médias et autres supports utilisés pour attirer le consommateur et fidéliser les clients

Mettre en place des actions de communication auprès des influenceurs pour les transformer en relai d'informations et en ambassadeur de la marque.

Développer la présence de l'entreprise sur les différents supports Webmarketing pour accroître sa visibilité et son influence sur les réseaux sociaux.

Mettre en place des actions de contrôle de la e-réputation de l'entreprise en tenant compte des informations révélées par les communautés sur le web pour activer rapidement les actions correctives si nécessaires.

Piloter les actions de communication webmarketing en ajustant les différents dispositifs pour assurer leur déploiement et leur continuité.

Utiliser les techniques de veille sur internet pour anticiper les évolutions du numérique et de la communication webmarketing.

Suivi et évaluation de la communication webmarketing

Suivre les différents indicateurs de performance du plan d'action de la stratégie Webmarketing pour vérifier les écarts entre les résultats attendus et ceux obtenus.

Analyser le retour sur investissement des actions de webmarketing mises en œuvre par l'entreprise pour mesurer leur efficacité et améliorer la performance.

Analyser les résultats des opérations webmarketing via des outils d'analyse pour suivre les actions réalisées et proposer des axes d'amélioration.

Mesurer l'impact du Webmarketing sur la communication globale de l'entreprise pour évaluer la performance des actions réalisées.

Combiner de manière itérative tests et mesures pour permettre à l'entreprise d'améliorer chacune de ses actions de webmarketing dans une démarche d'amélioration continue.

Modalités générales

Formation en continu et en présentiel. En intra ou en inter.

Sous forme de 3 modules dont les intitulés sont :

Module 1 (Durée : de 2 à 3 jours) : **Mise en place d'une stratégie Webmarketing**

Module 2 (Durée : de 2 à 3 jours) : **Application opérationnelle d'une communication webmarketing**

Module 3 (Durée : de 2 à 3 jours) : **Suivi et évaluation de la communication webmarketing**

Durée totale : de 6 à 9 jours

Liens avec le développement durable

Aucun

Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

Pour l'individu

La certification « **Développer son activité avec le webmarketing** » permet aux individus ; demandeurs d'emplois ou salarié, de professionnaliser et de renforcer leurs pratiques.

En effet, cette compétence délivre toutes les étapes pour mettre en place une stratégie et une communication webmarketing structurées, leur permettant ainsi d'asseoir leur crédibilité et de proposer des outils et une méthodologie complète pour accompagner efficacement le développement de la performance et la notoriété de l'entreprise.

Ainsi, cette certification constitue une véritable valeur ajoutée pour les individus en développant fortement leur employabilité. Ils peuvent alors bénéficier d'un parcours professionnel plus assuré.

Enfin, par son caractère transverse, cette compétence facilite les mobilités professionnelles.

Pour l'entité utilisatrice

Cette certification « **Développer son activité avec le webmarketing** » assure aux entités utilisatrices une valeur ajoutée indéniable en développant la performance de leur communication et de leur présence sur le web.

Davantage visible, mieux référencée, plus influente sur les différents réseaux, optimisant ses contenus, maîtrisant les médias sociaux et les différents leviers de communication, de promotion et d'acquisition de trafic l'entreprise voit sa performance globale accroître et son image nettement renforcée.

Evaluation / certification

Pré-requis

Une première expérience professionnelle est appréciée ainsi qu'une connaissance de l'outil internet.

Compétences évaluées

Les compétences évaluées sont les mêmes que celles décrites dans le Descriptif général des compétences constituant la certification.

Niveaux délivrés le cas échéant (hors nomenclature des niveaux de formation de 1969)

Néant

Centre(s) de passage/certification

- WEBMARKETING & COM 33
bis Avenue du Marechal
Joffre 94170 Le Perreux
sur Marne

La validité est Permanente

Possibilité de certification partielle : oui

Étendue de la certification partielle :

Sous forme de 3 composantes dont les intitulés sont :

Composante 1 (Durée : de 2 à 3 jours) : **Mise en place d'une stratégie Webmarketing**

Composante 2 (Durée : de 2 à 3 jours) : **Application opérationnelle d'une communication webmarketing**

Composante 3 (Durée : de 2 à 3 jours) : **Suivi et évaluation de la communication webmarketing**

Durée de validité des composantes acquises :

Permanente

Durée accordée pour valider les composantes manquantes :

Permanente

Matérialisation officielle de la certification :

Certificat de compétence

Plus d'informations

Statistiques

38 personnes certifiées entre 2014 et 2018.

Autres sources d'information

<https://webmarketing-com.com/trainingcom>