



# Construire et piloter sa stratégie digitale



**Durée :** 2 jours (14 heures)

**Pré-requis :** Connaissances en matière de navigation internet.

**Public :** Tout public

**Horaires :** 9h30-12h30 / 14h00-17h30

**Formatrice :** Elodie Poudevigne

**Les + de la formation :**  
Un mix entre stratégie et opérationnel pour performer sur le web

Ils ont suivi la formation :



Ils en parlent :

"De l'écoute, de la compréhension, du concret... C'est ce que je cherchais, je recommande cette formation ! "

S, Bernier - TC2E - Poitiers

Taux de satisfaction des formations dispensées par l'organisme en 2023\* :

4,93/5



\* Note calculée suite à l'analyse des questionnaires de satisfaction des stagiaires ayant suivi des formations durant l'année 2023.

100% des 3 stagiaires ont répondu aux questionnaires.

Le taux de satisfaction est calculé suite à l'évaluation de l'accueil, du contenu, de la formatrice, des moyens mis en œuvre et de l'accompagnement pendant la formation. .

## Objectifs de la formation

Cette formation est nécessaire à toute personne souhaitant développer la visibilité de son entreprise en ligne.

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

- Maîtriser les enjeux liés au site web et aux moteurs de recherche
- Construire sa stratégie digitale
- Rédiger un contenu performant pour le référencement naturel
- Analyser la performance de sa stratégie, la réajuster

# Contenu de la formation

## Module 1 : Qu'est ce qu'une stratégie & à quoi ça sert ?

- Connaître ses clients et définir ses cibles (création des personae)
- Fixer des objectifs (Méthode SMART)
- Déterminer et organiser les moyens (humains, financiers)
- Définir son positionnement
- Définir les indicateurs permettant d'évaluer la performance du site internet et des autres actions de webmarketing

**A la fin de ce module, le stagiaire sera capable de :**

- Construire une stratégie webmarketing
- Appréhender les besoins opérationnels nécessaires à la mise en oeuvre de la stratégie
- Comprendre et analyser les résultats des actions menées

## Module 2 : Sélectionner les leviers pertinents

- Identifier les pratiques tendances
- Connaître les outils existants
- Mettre en oeuvre et exploiter les synergies entre les différents leviers webmarketing

**A la fin de ce module, le stagiaire sera capable de :**

- Elaborer son plan de communication digital
- Se référer aux tendances pour permettre à l'entreprise de développer sa visibilité

## Module 3 : Le référencement

- Comprendre le fonctionnement des moteurs de recherche
- Analyser la performance en matière de référencement naturel de son site web
- Connaître les techniques de rédaction web pour optimiser la visibilité de son site web

**A la fin de ce module, le stagiaire sera capable de :**

- Comprendre et analyser les résultats et la performance d'un site internet
- Organiser la création et la diffusion des contenus optimisés pour le web
- Utiliser Google Search console pour comprendre les tendances en matière de référencement

## Module 4 : Marketeter son offre

- Identifier les enjeux du webmarketing
- Connaître les techniques pour rendre séduisant son contenu aux yeux des internautes

**A la fin de ce module, le stagiaire sera capable de :**

- Comprendre le métier de webmarketeur
- Créer du contenu utile aux internautes et aux moteurs de recherche.



## *Méthodologie pédagogique*

**En amont :** un questionnaire individuel vous sera transmis pour écouter les attentes / besoins de chaque personne devant assister à la formation.

**Modalité pédagogique :** Alternance d'exposés, de travaux sur documents (papier ou ordinateur), mises en situation, cas pratiques, quizz. Suivi et assistance personnalisée tout au long du parcours.

**Ressources pédagogiques :** Le support de la formation et l'ensemble des exercices et leur corrigé est envoyé par email à chaque stagiaire à l'issue de la formation.

**Évaluation :** QCM à l'entrée, en cours et en sortie de formation.

**Qualité :** Évaluation à l'issue de chaque module permettant un réajustement pendant la formation. Bilan oral collectif de la formation & bilan individuel écrit de la formation.

Évaluation de la satisfaction (à chaud et à froid) en fin de session de formation.

**Après :** Un questionnaire de suivi est transmis pour mesurer l'appropriation des techniques étudiées en formation et proposer des actions correctives.

Une rencontre avec le commanditaire en fin de formation ou de journée pour bilan est préconisée.

## *Durée et lieux*

Pour un total de **14 heures soit 2 jours**, le contenu ci-dessus est organisé de la manière suivante :

**Horaires : 9h30-12h30 et 14h00-18h**

**Lieu :** Dans un site partenaire, au sein de votre entreprise ou à distance.

*Remarque : Les salles seront accessibles aux personnes en situation de handicap pour cela nous vous invitons à nous préciser avant la formation la spécificité du public afin de répondre aux mieux à votre demande. Chaque salle, d'un minimum de 50m2, disposera de tables, bureau, vidéo-projecteur, wi-fi sécurisé, écran de projection, kit d'écriture, boissons chaudes... Si la formation a lieu au sein de votre entreprise nous vous invitons à mettre en œuvre ces conditions d'accueil pour les stagiaires.*



# *Tarif individuel par jour*

**Indépendants : 750€ HT                    Entreprises de 1 à 3 apprenants : 900€ HT.**  
**Devis personnalisé au-delà de 3 participants.**

## **Les financements possibles :**

Les opérateurs de compétences (OPCO, ex-OPCA) travaillent avec Elodie Poudevigne depuis de nombreuses années. Pour plus d'informations, nous vous accompagnons dans le choix de vos formations et la gestion administrative associée.

Proposition de programme de formation dans les 24 à 48h. Intervention possibles dans les 15 jours suivants la validation du programme. Suivi pédagogique assuré pendant 1 mois après la formation.

## *La formatrice*

Diplômée en Tourisme et Technologies de l'Information et de la Communication en 2005, Elodie Poudevigne a exercé pendant 10 ans en tant que salariée avant de lancer son cabinet. Convaincue que la transmission est essentielle, elle forme sur les questions du numérique étudiants, salariés, professionnels du tourisme, chefs d'entreprise. Autant de profils auxquels elle s'adapte lors de chaque cycle de formation !



E.Poudevigne - Elodie POUDEVIGNE  
14, Rue Gustave Flaubert - 86240 Fontaine le Comte  
06 74 36 70 08 - contact@epoudevigne.com www.epoudevigne.com

N° SIRET 818 859 217 – APE 7022 Z – TVA FR 89 81 88 59 217  
Prestataire de formation enregistré sous le n° 75860154886 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat  
Organisme Certifié QUALIOPI (numéro de certificat B04891).



La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes : actions de formation



Accréditation  
N° 5-0616  
Portée disponible  
sur www.cofrac.fr