

PROGRAMME DE FORMATION : LE WEBMARKETING APPLIQUÉE AU TPE



Modalités de la formation

Durée :	35 heures
Tarif :	A partir de 1è00€ par stagiaire
Lieu :	En entreprise ou en OF (Modulable en fonction du stagiaire)
Modalité :	Présentiel
Public visé :	• Chef d'entreprise de TPE • Salarié occupant un poste de gestion ou de communication • Artisans • Toute personnes souhaitant acquérir des compétences en webmarketing
Prérequis :	Savoir lire et écrire le français
Objectifs :	• Comprendre les bases du marketing digital • Développer sa visibilité en ligne • Attirer des clients via Internet • Mettre en place une stratégie digitale simple et efficace • Générer des ventes grâce aux outils web
Méthodologie :	• Alternance théorie / pratique • Création réelle de comptes (réseaux sociaux, Google...) • Études de cas concrets (TPE locales) • Exercices pratiques (publicités, posts, tunnels de vente...) • Outils prêts à l'emploi (templates, calendriers éditoriaux)
Moyen de suivi :	• Fiche de présence • Exercices pratiques contrôlés au fil des modules pour vérifier la progression • Auto-évaluations et quiz intermédiaires • Attestation de fin de formation
Moyen d'évaluation	• Quiz de validation • Exercices pratiques • Évaluation continue pendant la formation

Module 1 — Bases du webmarketing

- Comprendre le marketing digital
 - Les canaux d'acquisition (SEO, réseaux sociaux, publicité...)
 - Parcours client en ligne
 - Définir sa cible (persona)
-

Module 2 — Stratégie digitale

- Définir ses objectifs (visibilité, leads, ventes)
 - Choisir les bons canaux
 - Construire un plan d'action digital
 - Positionnement et offre
-

Module 3 — Création d'une offre attractive

- Proposition de valeur
 - Copywriting (écrire pour vendre)
 - Création d'offres irrésistibles
 - Tunnel de conversion simple
-

Module 4 — Création de contenu

- Types de contenus (posts, vidéos, emails...)
 - Storytelling et branding
 - Calendrier éditorial
 - Outils de création (Canva, ChatGPT...)
-

Module 5 — Réseaux sociaux

- Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn
- Stratégie de publication
- Engagement et communauté
- Analyse des performances

Module 6 — Visibilité locale & SEO

- Google Business Profile
- Référencement local
- Avis clients
- Bases du SEO (mots-clés, contenu)

Module 7 — Publicité en ligne

- Facebook Ads / Instagram Ads
- Google Ads
- Ciblage et budget
- Création de campagnes simples

Module 8 — Email marketing & automatisation

- Créer une base de contacts
- Newsletters
- Séquences automatiques
- Outils (Mailchimp, Brevo...)

Module 9 — Analyse & performance

- Indicateurs clés (trafic, conversion...)
- Google Analytics (bases)
- Optimisation des campagnes
- A/B testing

Module 10 — Développement & automatisation

- Automatiser son marketing
- Créer un système d'acquisition durable
- Scaling (développer son activité)
- Organisation & outils