

Fondamentaux du webmarketing pour son développement commercial et LinkedIn

Thème formation : Création et gestion d'activité

Organisateur : SFT Services

Organisme de formation, déclaration d'activité enregistrée sous le n° **52720196472** auprès du préfet de région Pays de la Loire – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Courriel : formation@sft-services.fr - **Tél. :** +33 02 43 42 79 86

Durée : 7.00 heures (1.00 jours)

Horaires : de 9 h à 17 h

Date : mercredi 11 juin 2025

Lieu : 1 - TEAMS - formation en distanciel synchrone

Tarif pour 1 jour de formation (7 heures) : 480 euros TTC (400 euros HT)

Tarif spécial membre SFT : 360 euros TTC (300 euros HT)

Le cours est limité à **10 participants maximum**, afin de garantir un accompagnement de qualité, favorisant des échanges plus personnalisés.

Modalités d'accès : Afin de garantir un meilleur traitement des préinscriptions, merci de nous confirmer votre inscription en renvoyant votre convention dûment signée dans un délai de trois jours. Au-delà de ce délai, votre inscription sera annulée et vous devrez procéder à une nouvelle inscription. Les réservations pour une formation ne sont définitives qu'après réception de la convention signée. Celles-ci valident votre accord sur l'objectif, le contenu, la date et le coût de la formation. L'inscription doit être effectuée au plus tard 15 jours avant le début de la prestation. Nous nous engageons à réaliser l'action prévue et à fournir les documents et pièces de nature à justifier la réalité et la validité des dépenses de formation. Le lieu de la formation en présentiel ou le lien vers la formation en ligne vous sera confirmé ou transmis lors de la convocation.

À qui s'adresse cette formation

- Traducteurs et interprètes indépendants, installés à leur compte, en profession libérale ou en société.

Prérequis

- Connaissance de base de l'outil internet et de son fonctionnement.
- Avoir défini ses objectifs de développement commercial.
- L'envie de se faire connaître et de développer son chiffre d'affaires.
- L'envie d'utiliser le digital dans son développement commercial.



Objectifs pédagogiques

- Découvrir l'essentiel du webmarketing et des outils à la disposition des indépendants
- Connaître les leviers de promotion et fidélisation sur le web
- Fidéliser via la newsletter ou l'emailing
- Développer sa visibilité sur LinkedIn

Programme de la formation

Présentation :

Comment développer votre communication digitale, se faire connaître grâce aux outils web.

Cette formation vous apportera les principaux outils pour vous faire connaître via internet. Nous aborderons les clés du marketing digital avec une vision stratégique et opérationnelle et vous expliquerons quels outils choisir en fonction de vos cibles et objectifs. Les principes et enjeux clés de la stratégie webmarketing, du e-mailing, google Mybusiness, les bases des médias sociaux et les outils web seront décryptés de façon simple et pratique pour vous permettre de développer votre portefeuille client.

Vous disposerez d'un panorama des principaux leviers aujourd'hui à la disposition d'un indépendant pour se faire connaître sur le web.

Un cas pratique sera proposé en fin de session, il faudra choisir le sujet sur lequel vous souhaitez travailler.

9h00 à 10h30 INTRODUCTION ET MISE EN PLACE D'UNE STRATÉGIE DE WEBMARKETING

- Données clés sur le webmarketing
- Enjeux et objectifs d'une stratégie webmarketing
- Les objectifs de la e-réputation
- Définir sa stratégie de développement web, son offre et ses avantages concurrentiels
- Définir son persona

10h30 à 11h00 CAS PRATIQUE : définir son persona et ses avantages concurrentiels



11h à 11h10 : pause

11h10 - 15h20 (pause déjeuner inclus de 12h30 à 13h30)

PRINCIPAUX OUTILS ET LEVIERS D'ACQUISITION DISPONIBLES

Quels sont les principaux outils pour développer sa e-réputation

Google MyBusiness :

- Découvrir les fonctionnalités
- Développer sa visibilité en local

Fidéliser grâce à l'emailing et la newsletter :

- Les enjeux de la fidélisation
- La newsletter pour fidéliser
- Les différents types d'emailing pour se développer
- Présentation d'un outil de création d'emailing

Développer sa visibilité sur LinkedIn :

- Optimiser votre profil
- Rédiger votre résumé (introduction au storytelling)
- Compléter votre profil
- Poster des contenus sur LinkedIn
- Créer une page entreprise
- Développer son réseau

15h20 à 15h30 : pause café

15h30 - 17h00 : CAS PRATIQUE à choisir parmi les 3 :

- 1. Création (ou mise à jour le cas échéant) de votre fiche Google MyBusiness
- 2. Cas pratique : création d'une campagne emailing
- 3. Développement de son profil LinkedIn



Organisation de la formation

Équipe pédagogique

L'organisation et la gestion de cette formation sont assurées par SFT Services dont la responsable pédagogique, s'occupe notamment de la coordination des échanges entre les apprenants et l'intervenante en amont de la formation. Un lien pour vous connecter vous sera envoyé environ 48 heures avant le début de chaque session. Émargement numérique : un lien vous sera également envoyé avant le début de chaque session pour la signature électronique. La responsable pédagogique ou la formatrice, veille à la connexion effective de chaque apprenant. Les supports de cours seront mis à votre disposition sur votre espace personnel extranet dont on vous communiquera l'adresse.

La formatrice : Elsa Larue de Tournemine

Après plus de 10 ans d'expérience en agence et chez l'annonceur dans des univers variés et internationaux, Elsa Larue de Tournemine a créé son agence de webmarketing et de communication. Depuis 2019, elle accompagne de nombreuses entreprises dans leur mutation digitale et le développement de leur communication et e-réputation. Elle est aussi analyste et Search Quality Rater chez Google pour la zone France. Elle s'est spécialisée dans l'accompagnement d'entrepreneurs et de startups, pour qui elle développe et met en place des stratégies de webmarketing adaptées.

Modalités

Moyens pédagogiques et techniques

- Formation en distanciel et en direct avec la formatrice, via la plateforme Teams, suivie sur votre ordinateur
- Un lien est communiqué à chaque stagiaire 48 heures avant le début de la session.
- Pédagogie active et participative seront privilégiées: diaporama, échanges, étude de cas
- Quelques documents travail et supports de cours sont remis au fur et à mesure pour aider les apprenants à suivre la formation.
- Chaque apprenant a également accès à un espace personnel extranet, dans lequel il trouve ses supports de cours, programme et un forum d'échanges.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Émargement électronique
- Un recueil des besoins à remplir en ligne est proposé aux stagiaires afin de déterminer leurs profils professionnels et mieux répondre à leurs attentes le jour de la formation.
- Un questionnaire en ligne à remplir quelques semaines avant le début de la formation afin de déterminer le niveau des participants
- Un deuxième questionnaire en ligne soumis aux stagiaires après la formation pour mesurer les connaissances acquises.



Qualité et satisfaction

Chaque stagiaire est invité à répondre à un questionnaire de satisfaction en ligne, visant à évaluer la qualité de cette formation.

Modalités de certification

À l'issue de la formation, un certificat de réalisation de l'action de formation et une attestation de présence sont remis à chaque stagiaire, sous format PDF, par voie électronique.

Accessibilité :

Les personnes qui rencontreraient des difficultés pour cause de situation de handicap, même léger, même provisoire, sont priées de bien vouloir nous consulter au moment de leur inscription, afin de nous permettre d'évaluer ensemble un dispositif d'adaptation de notre formation. Lors de sessions en présentielles, la salle doit être accessible aux personnes à mobilité réduite. Merci de nous avvertir pour que nous puissions nous en assurer. Pour toute question, contactez-nous à formation@sft-services.fr.

Résultats obtenus du 01/01/24 au 31/12/24

Aucune session en 2024

Nouvelle formation

