

Certifié CPF
Code 236 319

Durée : 40 heures

(Sur 3 mois maximum)

- Positionnement et parcours individuel de formation.
- Plateforme de formation incluant cours, exercices et évaluation en ligne, disponibles 24h/24, 7 j/7.
- 12 cours par téléphone de 30min avec le Tuteur.
- **Passage de la certification Livementor inclus**

Public concerné & niveaux

- **Salariés souhaitant mobiliser leur Compte Personnel de Formation (CPF) et ayant cumulé au moins 40 heures de DIF/CPF.**
- **Connaissance en informatique de base et maîtriser la navigation sur Internet.**
- **Disposer d'un PC Windows ou Macintosh, d'une connexion Internet, d'un casque audio et d'une webcam.**
- **Tous niveaux**

Objectifs principaux

- Maîtriser les connaissances nécessaires pour gagner en visibilité, communiquer avec ses clients, acquérir de nouveaux prospects via les outils digitaux (Emailing, Référencement sur les moteurs de recherche, publicités en ligne, etc...)
- Préparer au passage de la certification Livementor

Durée de la Formation

Elle est de 40 heures à étaler sur 3 mois maximum (3 heures / semaine) et correspond :

- Au temps de connexion à la plateforme en E-Learning,
- A la durée d'étude aux exercices proposés hors plateforme, en travail individuel et hors connexion,
- Aux 12 cours par téléphone avec le Tuteur, de 30 minutes chacun.

Plateforme de formation & cours en ligne

- Application «Internet» qui héberge les cours multimédia en ligne et accessible par un code confidentiel.
- L'accès à la plateforme est illimité, 24h/24 et 7j/7, durant la formation.
- Les cours comportent des exercices et des évaluations corrigés et notés automatiquement.
- La plateforme sauvegarde les modules exécutés, le temps passé et les résultats aux évaluations.
- Pour assurer un accompagnement de qualité : Le formateur dispose d'un « reporting » complet du parcours du stagiaire.



Rendez-vous téléphoniques avec le Formateur

Le premier rendez-vous téléphonique permet de :

- Editer le parcours individuel de formation à partir de :
 - ✓ Un test de positionnement en ligne ;
 - ✓ La définition des besoins (métier, fonction et/ou personnel).
- Découvrir et prendre en main la plateforme de formation.
- Naviguer aisément au travers des cours et exercices en ligne.
- Planifier les futurs cours par téléphone et quantifier le travail individuel à produire entre 2 rendez-vous.

Les cours par téléphone planifiés tout au long de la formation permettent de :

- Garantir les meilleurs résultats grâce à l'assistance du formateur pour motiver et impliquer chaque stagiaire.
- Valider officiellement les connaissances acquises et renforcer les notions partiellement maîtrisées.

Le dernier rendez-vous téléphonique permet de :

- Valider l'atteinte des objectifs de formation et le niveau acquis.
- Remplir le questionnaire de satisfaction.
- Signer le document officiel de fin de stage détaillant le parcours et durées

F.T.A.D. MARKETING DIGITAL : INTRODUCTION GENERALE

- Adhérer au mode de pensée digital & social
- Appréhender les nouveaux comportements des consommateurs
- Penser Webmarketing

F.T.A.D. MARKETING DIGITAL

Bien démarrer

- Analysez sa concurrence
- Définir son persona
- Le copywriting : des textes qui vendent !
- Ecrire pour le web à la perfection

Le Référencement naturel sur les moteurs de recherche :

- Bâtir son Référencement naturel comme personne
- Faire monter son Référencement naturel doucement mais sûrement
- Les outils au service du Référencement naturel à connaître par cœur

L'emailing

- Emailing avancé : construire sa base de clients potentiels (lead)
- Utilisez les données et optez pour de l'email automatisé

La communauté, la marque et les autres outils

- La communauté comme facteur de croissance
- Découvrir et maîtriser l'utilisation des Réseaux Sociaux actuels (Facebook, LinkedIn, Twitter, Google+, Instagram)
- Construire une présence pour sa marque sur ces réseaux sociaux
- Diversifier sa communication en adoptant WhatsApp, Instagram, Snapchat
- Relations Presse : tout ce que vous devez savoir pour séduire un journaliste

Publicités Google via Adword

- Avoir la bonne approche et s'assurer d'être rentable
- Créer sa première campagne
- Structurer un programme d'affiliation et trouver les bons influenceurs

- Automatisez au maximum votre marketing
- Améliorer son content marketing avec Google Analytics
- L'histoire de la monétisation d'un blog : seule la progression compte
- Gagnez en productivité avec + 10 ressources indispensables
- Marketing mobile en 2017
- 7 projets sur Internet qui ont commencé en mode skateboard

CONDITIONS DE PASSAGE DE LA CERTIFICATION MARKETING DIGITAL LIVEMENTOR

La certification permet d'évaluer les compétences opérationnelles du stagiaire sur l'ensemble des notions de marketing digital évoquées lors de la formation et sur les outils associés. Elle facilite la validation des compétences du stagiaire dans le cadre d'une démarche de développement personnel, d'insertion, de reconversion, d'évolution ou de mobilité professionnelle.

Le passage du test se fait en ligne, sur le poste stagiaire et par téléphone

Pour rappel, **le passage de la certification est obligatoire dans le cadre du financement CPF.**

Des conditions très spécifiques de configuration technique et de système, d'environnement et de protocole d'examen régissent la surveillance en ligne.

Une webcam et un casque micro sont indispensables à la bonne réalisation du passage de la certification.

- 15 minutes de questions à l'oral avec manipulations techniques supervisées à distance
- 20 minutes sur un test en ligne de 30 questions

Système de notation :

- 30 points via un entretien téléphonique par visio conférence
- 30 points via le test en ligne

Soit un total de 60 points. Pour obtenir la certification, il est nécessaire d'avoir 36 points.