

FORMATION EXPERT EN DÉVELOPPEMENT NUMÉRIQUE ET E-COMMERCE

Niveau :

Perfectionnement

Durée :

30 journées

Prérequis

Aucun

Moyens techniques

Objectifs :

texte important pour la recherche
Maîtriser les principaux facteurs clés de succès

1. Internet et ses opportunités

2. Apprendre les notions de Graphisme PAO

A l'issue de ce module, vous connaissez les bases nécessaires à la manipulation des images avec Adobe Photoshop et Illustrator

3. Développer une présence en ligne

Créer un site vitrine

A l'issue de ce module, vous connaissez les bases nécessaires à la création d'un site internet de présentation de produits ou d'entreprise. Vous connaissez le vocabulaire lié au web et l'hébergement

4. Créer un site d'e-commerce

Tirez parti de l'e-commerce et découvrez comment vendre efficacement vos produits en ligne. Cette rubrique d'introduction vous permettra de vous lancer dans cette activité. Elle aborde différents sujets, des outils nécessaires pour [créer son site e-commerce](#) en ligne de A à Z aux différents modes de paiement, en passant par la gestion des commandes.

5. La communication par l'e-mail

Usage actuel des emails par les consommateurs et les entreprises B to C et B to B. De la stratégie d'outbound marketing à la stratégie d'inbound marketing. Les approches de prospection et promotion en B to C et B to B.

6. Se faire une place sur les moteurs de recherche

Apprenez-en plus sur les nouvelles tendances du référencement naturel en 2018

7. Les annonces sur les moteurs de recherche

Découvrez le fonctionnement d'une mise aux enchères et identifiez les éléments importants à maîtriser pour créer des annonces qui sortent du lot.

8. Comment améliorer une campagne sur les moteurs de recherche

L'univers des liens sponsorisés offre de nombreuses opportunités. Avant de pouvoir les saisir, vous devez toutefois maîtriser les outils de recherche et la sélection de mots clés.

9. L'analyse d'audience

Grâce à l'analyse d'audience, vous pouvez obtenir de nombreuses informations qui vous permettront de comprendre les visiteurs de votre site Web.

10. Permettre aux clients de trouver une entreprise en ligne

11. Se faire connaître grâce aux réseaux sociaux

Réussir ses premiers pas dans la fonction de community manager. Utiliser les leviers d'influence sur Internet

12. Le mobile et ses possibilités

Apprendre la notion de responsive design

13. La publicité display

14. La puissance de la vidéo sur Internet

15. Planifiez votre stratégie commerciale sur le Web

FORMASOFT-PRO – SARL au capital de 80000 € – R.C.S. Saint Etienne 454 060 039 – Code 454 060 039 00038
Code APE 8559A N° formation : 82420165442 – 40 bis route de Montbrison 42160 ANDREZIEUX BOUTHEON
Tel : 04.77.55.06.05 - contact@formasoft-pro.com