ilaria
Digital School



FORMATION POUR LES ENTREPRISES

Développer son activité avec le webmarketing

Vos équipes construisent et pilotent la stratégie digitale de votre entreprise, avec un plan d'action et un tableau de bord prêts à servir.

270 h
de formation, soit environ 38 jours

RNCP39063
bloc de compétences 1

1 800 € HT
à partir de, par participant

Bloc de compétences RNCP39063BC01 « Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre » (CCP1 du titre professionnel Négociateur technico-commercial, RNCP39063, niveau 5, Ministère du Travail)

01

L'ENJEU

Pourquoi former vos équipes

La visibilité en ligne est devenue un levier de croissance incontournable, mais beaucoup de TPE et PME empilent les outils sans stratégie : un site, quelques réseaux sociaux, des campagnes ponctuelles.

Cette formation apprend à vos équipes à fixer des objectifs mesurables, choisir les bons canaux (SEO, publicité en ligne, réseaux sociaux, e-mailing, automation), optimiser le parcours client et piloter les résultats pour ajuster les actions.

Niveau de départ

Niveau baccalauréat ou au moins un an d'expérience dans un environnement commercial, aisance avec les outils numériques courants. Entretien de positionnement obligatoire.

02

LES COMPÉTENCES

Ce que vos collaborateurs sauront faire

01 Définir des objectifs webmarketing mesurables, alignés sur le marché et la cible de l'entreprise.

02 Concevoir une stratégie cohérente entre budget, canaux et parcours client.

03 Élaborer et planifier le plan d'action : SEO, publicité en ligne, réseaux sociaux, e-mailing, influence.

04 Améliorer le référencement naturel du site.

05 Animer les réseaux sociaux de l'entreprise et piloter les campagnes sponsorisées.

06 Mettre en place des scénarios de marketing automation.

07 Suivre les indicateurs de performance et corriger le tir.

08 Assurer une veille commerciale, concevoir un plan d'actions commerciales et prospecter un secteur défini : les compétences attestées par la certification.

Ce que votre entreprise récupère

La formation s'appuie sur un projet mené dans votre entreprise. Chaque participant en sort avec

- une stratégie webmarketing documentée pour votre entreprise
- un plan d'action planifié sur le mois et le trimestre
- un calendrier éditorial et des scénarios d'e-mails automatisés
- un tableau de bord des indicateurs (Google Analytics 4, Looker Studio)

03

LE CONTENU

Programme

Détail sur ilaria-academy.com/course/developper-son-activite-avec-le-marketing-digital-webmarketing

01 Définir les objectifs webmarketing
Positionnement, cible, objectifs SMART : trafic, prospects, fidélisation.

02 Concevoir la stratégie
Marché digital, budget par levier, proposition de valeur, parcours utilisateur, ergonomie.

03 Élaborer le plan d'action
SEO, campagnes Google Ads et Microsoft Ads, réseaux sociaux, e-mailing, automation, influence, accessibilité, feuille de route.

04 Mettre en œuvre le référencement naturel
Audit sémantique, optimisation des pages, performance technique, Search Console.

05 Communiquer sur les réseaux sociaux
Choix des réseaux, formats, calendrier, animation, campagnes sponsorisées, influence.

06 Élaborer un dispositif de pilotage
Indicateurs, Google Analytics 4, tableau de bord Looker Studio, tests A/B, actions correctives.

04

LE DÉROULÉ

Comment ça s'organise

Chaque projet entreprise est construit avec vous. Le format, le rythme et le calendrier ne sont pas imposés : nous savons tout gérer, et nous l'adaptons à votre organisation.

Ce que nous adaptons à votre entreprise

Le format

Dans vos locaux, à distance ou un mélange des deux : nous le choisissons ensemble selon vos équipes et vos sites.

Le rythme

Journées, demi-journées, sessions courtes ou parcours étalé : le calendrier suit l'activité de vos équipes, pas l'inverse.

Le groupe

Un collaborateur seul dans une session ouverte, ou un groupe dédié à votre entreprise.

Le contenu

Exemples, exercices et projet fil rouge construits sur vos outils, vos données et vos enjeux.

Les étapes d'un projet

1 — Cadrage

Nous définissons avec vous les objectifs, le format, le rythme et le calendrier.

2 — Positionnement

Chaque participant passe un échange de positionnement pour ajuster le parcours à son niveau.

3 — Formation

Apports courts, mises en pratique et projet fil rouge sur le cas de votre entreprise.

4 — Suivi

Bilans de progression et attestations à chaque étape, transmis au commanditaire.

5 — Validation

Évaluation finale et passage de la certification.

Ce que vous suivez côté RH

- Les 175 heures en entreprise exigées par la certification se font sur le poste de votre salarié
- Bilans de progression et attestations à chaque étape
- Convention de formation, attestations de présence et de fin de parcours
- Résultat de la certification de chaque participant

Certification : évaluation devant un jury de professionnels, 4 heures, selon le référentiel du titre. Le bloc obtenu est capitalisable vers le titre complet.

Nos sessions inter, ouvertes au public

Nos sessions inter se déroulent à distance, en direct avec le formateur : cours interactifs, ateliers sur les outils et travail en petits groupes.

Les entrées ont lieu toute l'année : pas besoin d'attendre une rentrée.

05

L'OFFRE

Formats et tarifs

Inter-entreprises

Vos collaborateurs rejoignent une session ouverte.

1 800 € HT

à partir de, par participant

Intra-entreprise

Un groupe de votre entreprise, aux dates qui vous conviennent.

Sur devis

selon le groupe et le format

Sur mesure

Programme centré sur vos canaux et vos priorités.

Sur devis

selon le programme

Prochaines entrées · sessions inter

Entrées chaque mois, prochaine date sur demande.

Inscriptions jusqu'à deux semaines avant le démarrage. Avec le CPF, 14 jours minimum entre la validation sur Mon Compte Formation et le début.

Financement

État au 31 octobre 2026

Moins de 50 salariés	Votre OPCO finance le plan de développement des compétences. Déposez la demande avant le démarrage, tôt dans l'année : les fonds sont souvent épuisés au troisième trimestre.
50 salariés et plus	Sur le budget formation de votre plan de développement des compétences.
CPF du salarié	Formation éligible. Si vous abondez son compte, votre salarié n'a pas les 150 € de reste à charge.
Reconversion interne	La période de reconversion, financée par l'OPCO, a remplacé Pro-A et Transco en février 2026.
Dirigeants, indépendants	Votre fonds d'assurance formation (FAF).

Les financements se combinent. Nous montons le dossier avec vous et fournissons devis, programme et convention.

06

AVANT DE VOUS LANCER

Les questions à vous poser

Quel objectif prioritaire : notoriété, nouveaux clients ou fidélisation ?

Qui porte le marketing aujourd'hui, et combien de temps peut-il y consacrer chaque semaine ?

Quels canaux utilisez-vous déjà, et lesquels ne donnent rien ?

Quel budget publicitaire mensuel pouvez-vous engager ?

Qui finance : période de reconversion, OPCO, budget formation, CPF ?

Les prochaines étapes

01

Échange de 30 minutes

Vos objectifs, le profil des participants, le bon format.

02

Devis, programme et convention

Tout ce qu'il faut pour votre OPCO.

03

Démarrage

Entretien de positionnement, puis première séance.

ilaria
Digital School

DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ AVEC LE WEBMARKETING

Parlons de votre projet

formations@ilaria-academy.com

Ilaria Digital School · Organisme certifié Qualiopi · Accessibilité : formation adaptable, besoins à signaler 15 jours avant la session, référent handicap referent.handicap@ilaria-academy.net
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : actions de formation.
Édition novembre 2026