



37, rue d'Amsterdam
75008 - Paris
Tél. : 01 42 26 07 54
Fax : 01 42 26 09 88
<http://www.lca-performances.com>

Programme de formation

Marketing internet

Contexte de formation	2
Objectifs de formation	3
Programme de formation	4
Logistique Pédagogique	
Méthodes pédagogiques	6
Organisation de la formation	7
Documentation pédagogique	7
Prix de formation	8
Conditions générales	8

sommaire

■ Contexte de formation

Cette formation marketing internet s'adresse aux directeurs communication et marketing, managers projet internet, chargés de stratégie internet, responsables commerciaux, directeurs e-business, qui souhaitent maîtriser les dispositifs de promotion disponibles sur le Web et les mettre en œuvre dans les meilleures conditions

Vous découvrirez ici comment marketing internet rend possible une approche commerciale individualisée pour des millions de consommateurs potentiels puisque l'activité sur internet s'apparente davantage à un marketing de l'offre qu'à un marketing de la demande. Il construit un nouvel ordre économique à travers la perspective du consommateur. C'est sur cette base que vous construirez les stratégies marketing internet performantes de votre offre. Ainsi, vous développerez une forte fidélisation qui découlera de la stratégie client de votre site internet fonctionnant comme un canal de distribution à part entière.

Aujourd'hui, l'entreprise qui gagne l'information sur le client final gagne les nouvelles parts de marché. C'est la raison pour laquelle, cette formation marketing internet, place web marketing dans une perspective de croissance comme un outil de vente, mais également comme un instrument de recueil d'informations sur le client final.

Cette formation marketing internet intègre le principe que l'e-commerce est hors norme, interférant et changeant les règles du marché classique, il requière de nouveaux comportements professionnels au niveau du marketing, de la communication, de logistique, de la technologie de l'information et beaucoup d'autres secteurs qui peuvent être déstabilisés à cause du e-commerce. Il est donc crucial de repenser les procédures des activités qui font l'objet des travaux pratiques lors de cette formation marketing internet

En participant à cette formation marketing internet, la conquête de nouveaux marchés et la fidélisation en ligne, les techniques de webmarketing et de veille stratégique n'auront plus aucun secret pour vous. Vous serez à même de travailler votre capital marque sur le net et d'optimiser vos relations clients.

■ Objectifs de formation marketing internet

Voici les objectifs que cette formation marketing internet vous permet d'atteindre :

- Maîtriser l'art de la veille stratégique et de l'intelligence marketing internet pour anticiper les stratégies des concurrents et bien se positionner.
- Acquérir des connaissances dans le domaine du marketing internet en découvrant l'ensemble des techniques de marketing en ligne.
- Mettre en place des indicateurs et un tableau de bord pour mesurer sa présence en ligne et jauger la pression concurrentielle.
- Développer son image de marque grâce aux nouvelles stratégies marketing internet.
- Intégrer l'outil Internet dans ses plans et actions marketing, communication et relations presse.
- Maîtriser un projet de développement des systèmes de communication interactifs.
- Développer son activité grâce à internet et adapter sa stratégie de fidélisation.
- Stratégies marketing internet et la création d'événementiels.
- Disposer de principes directeurs pour développer un mode de marketing plus adapté à l'innovation dans la nouvelle économie.
- Accélérer la mise en place d'un marketing internet centré sur l'innovation, apportant une valeur ajoutée supplémentaire à l'entreprise.

Il s'agit de mobiliser toutes les ressources d'entreprise, identifier les perspectives offertes par internet et de déployer un marketing internet e-commerce rentable et valorisant pour votre entreprise.

📌 Programme de formation marketing internet

I. La Netéconomie et développement

📌 **Objectif** : Construire une stratégie internet performante commence par une meilleure connaissance de la netéconomie et d'une application rigoureuse d'un dispositif complet des compétences marketing internet opérationnelles.

- Qu'est ce que l'e-commerce, marketing internet et la stratégie internet ?
- L'approche systémique de la société dans un contexte géopolitique.
- L'identification de nouveaux besoins à satisfaire : le rôle du marketing internet.
- La dimension solidaire du nouveau développement généré par la netéconomie.
- La nécessaire dimension environnementale du nouveau développement.
- Le développement alternatif, territoire, entreprises, société.
- Les TIC et développement durable : une opportunité émergente.
- Les nouveaux besoins à satisfaire et les nouvelles stratégies marketing internet à formaliser.
- Le développement de la communication interactive sur la scène mondialisée.

Ce travail vous permet d'acquérir un regard neuf sur la netéconomie et la stratégie marketing internet et d'accélérer les changements qui s'imposent. Pour réussir dans votre démarche, vous bénéficierez en permanence des conseils personnalisés de la part du consultant formateur LCA Performances.

II. Le management de l'information et marketing internet

📌 **Objectif** : Les managers ont besoin de maîtriser l'information pour transmettre un modèle d'entreprise auquel les autres ont envie d'appartenir, qui fédère les énergies et les performances des équipes. Il s'agit de réussir à passer de l'addition de contributions individuelles à la multiplication de leurs compétences interactives orientées client et mobilisées autour d'un objectif, d'un projet, d'une mission.

- Comment intervenir sur une scène mondialisée et avec quelle stratégie marketing internet ?
- La création et le développement des systèmes de communication interactifs efficaces.
- De la gestion de l'information à l'économie de l'information marketing internet.
- De la recherche d'information à la réflexion collective sur la stratégie marketing internet.
- De la capitalisation de l'information au partage de la connaissance.
- Du management de l'intelligence organisationnelle au management de l'intelligence collective.
- De la régulation de l'économie de l'information à la protection des systèmes d'information.

Cette phase vous permet de repositionner les enjeux de l'information et vous oriente vers la création de nouveaux leviers de la performance pour réussir votre stratégie marketing internet. Il s'agit de concevoir les véritables dénominateurs communs fondés sur une démarche d'ouverture vers de nouvelles sphères de la compétitivité, entraînant la modification des mentalités et la montée en puissance d'une culture de performance e-business.

III. Les actions stratégiques marketing internet

🔴 **Objectif** : La réussite d'une stratégie marketing internet suppose un site internet compétitif, un excellent positionnement web, une animation commerciale dynamique, une communication performante, des technologies adaptées aux enjeux et une logistique commerciale orientée e-commerce.

- Le positionnement du marketing internet et les applications opérationnelles.
- L'internet dans la stratégie marketing.
- L'audit des outils de communication existants.
- Les démarches de benchmark : perception, fonctionnel, quantitatif et qualitatif.
- Le déploiement du média planning.
- Le rôle de la stratégie marketing internet.
- L'identification des cibles et leurs profils, décrire leur comportement d'achat.
- Le développement des partenariats et choix des bons prestataires de services.
- Comment faire cohabiter internet avec les autres médias dans la stratégie d'entreprise.
- La définition des besoins des cyber-consommateurs.

Vous découvrirez ici comment marketing internet rend possible une approche individualisée pour des millions de consommateurs potentiels puisque l'activité sur internet s'apparente davantage à un marketing de l'offre qu'à un marketing de la demande.

IV. Les techniques de marketing internet

🔴 **Objectif** : Cette formation marketing internet intègre le principe que l'e-commerce est hors norme, interférant et changeant les règles du marché classique, il requière de nouveaux comportements au niveau du marketing, de la communication, de logistique, de la technologie de l'information et beaucoup d'autres secteurs qui peuvent être déstabilisés à cause du e-commerce.

- Comment déterminer les types et les degrés d'interactivité proposés aux visiteurs.
- La publicité sur internet : les règles à respecter pour la création des messages.
- L'analyse de la popularité d'un site : analyse statistique de fréquentation et d'audience.
- Comment rédiger les titres et gérer le contenu de vos pages pour attirer les visiteurs.
- L'e-mail, les règles à respecter, la loi sur la confiance dans l'économie numérique.
- L'analyse de campagnes d'e-mailing opérationnelles et intégrées dans la stratégie internet.
- Les règles et techniques de la publicité sur le web, l'affiliation.
- Les outils de la traçabilité du client et de la mesure de fréquentation.
- L'analyse du comportement des internautes et leur fidélisation.
- Comment identifier un réseau de distribution et de partenaires ?
- La réalisation d'une étude de marché ou un benchmarking.
- La web communication et les relations avec les médias dans la stratégie marketing internet.

En participant à cette formation marketing internet, la conquête de nouveaux marchés et la fidélisation en ligne, les techniques de marketing internet, de veille stratégique... n'auront plus aucun secret pour vous.

☐ Méthodes pédagogiques

La formation marketing internet propose un dispositif complet de méthodes interactives dont l'intégration s'acquiert par des simulations en situations réelles. Vos objectifs professionnels feront l'objet de travaux personnalisés pendant la formation et serviront d'appui aux thèmes développés.

La formation marketing internet se déroule en "Training-Group". Le processus pédagogique est adapté à votre profil professionnel et appuyé par un environnement multimédia, les dossiers personnels, les fiches de travail et de progression. Le parcours formation marketing internet est déployé en trois phases :

Avant la formation

Avant la formation, vous serez invité à réaliser les travaux préparatoires à la formation marketing internet. Il s'agit des travaux préparatoires qui vont vous permettre :

- D'accéder aux synthèses des contenus opératoires, rassembler les ressources, identifier les objectifs de développement et préparer votre formation marketing internet.
- D'effectuer le diagnostic de vos potentialités en matière du marketing internet,
- De se mettre en phase avec les objectifs pédagogiques permettant une appropriation optimale des contenus pendant la formation marketing internet.
- De communiquer au consultant formateur les grilles de dépouillement de différents diagnostics pour le traitement des résultats.

Pendant la formation

Le processus pédagogique est adapté à votre contexte professionnel et au style de votre profil, afin d'optimiser l'intégration de nouvelles compétences en matière du marketing internet à la spécificité de vos objectifs professionnels.

- Appropriation des contenus de la formation marketing internet par des mises en situation d'application réelle,
- Méthode fondée sur une dynamique interactive reliant les connaissances, les compétences et vos objectifs de performances qui vous sont spécifiques,
- Développement d'une approche personnalisée visant à optimiser vos performances,
- De plus, vous mettrez au point, votre plan d'action de progrès individuel.

Après la formation

Avant la fin de la formation, chaque participant développe ses plans d'action de progrès qui se traduisent par la mise en application de nouveaux acquis dans son contexte professionnel. Cette action est suivie par des actions de télécoaching personnalisé sur demande du participant.

- Cette intervention s'appuie sur les résultats d'évaluation, de la mise en application des acquis du formation, qui est effectuée par le stagiaire et communiquée au consultant intervenant 2 mois après la formation.
- La mise en place d'un suivi personnalisé, basé sur un dispositif d'accompagnement par télécoaching sur demande du participant.
- A la fin du stage, chaque participant développe son plan d'action de progrès. Cette démarche stimule pour aller jusqu'au bout de sa progression, en traduisant les nouveaux acquis dans l'application réelle.
- Les plans d'action constituent la base des opérations de télécoaching personnalisé.

Le bilan des performances avec chaque stagiaire s'effectue 6 mois après la session pour s'assurer que la démarche a bien été appliquée et intégrée dans leur pratique opérationnelle.

☐ Organisation de la formation

Une concentration permanente, une participation active à la formation de 7 heures par jour, constituent une implication importante, que l'on ne peut se permettre d'entraver par un confort insuffisant et des conditions matérielles précaires.

La durée de la formation de base est de 21 heures. Elle se déroule à Paris. L'information concernant les lieux de son déroulement est communiquée aux participants dès leur inscription effective. Les réservations de chambres et leurs prises en charge sont assurées individuellement par chaque participant ainsi que les frais de déplacement.

Le nombre dynamique de stagiaires pour cette formation se situe entre 4 et 6 afin que chacun puisse bénéficier d'un suivi pédagogique personnalisé. Les formations débutent à 9 heures et se terminent vers 18 heures. Nous suggérons aux participants de se présenter sur les lieux de stage 15 minutes en avance, ils seront accueillis par le consultant autour d'un café.

☐ Documentation pédagogique

La fourniture d'une documentation technique complète fait partie intégrante de notre prestation marketing internet. Elle vous permet de consulter les sujets exposés lors de différentes étapes de la formation. Elle vous permet également de constituer un dossier de référence sur cette formation marketing internet et les thèmes abordés.

Voilà pourquoi les supports pédagogiques qui vous seront remis lors de cette formation marketing internet contiennent entre 200 et 300 pages. Il s'agit des fondements de chaque apport, issus des sciences et des pratiques formalisées par les consultants LCA Performances.

L'ingénierie de formation marketing internet, mise à votre disposition, est validée sur la base des critères des performances techniques et des succès obtenus par les stagiaires. L'efficacité des outils pédagogiques ainsi construits se focalise sur plusieurs niveaux :

- Ils contiennent toutes les techniques apprises pendant le stage ainsi que les bases organisationnelles et méthodologiques de la formation marketing internet,
- Ils sont le fil conducteur du parcours de cette formation marketing internet,
- Ils constituent repères, ressources et ouvertures pour appliquer avec efficacité chacune de ces techniques,
- Ils servent de « référentiel » pour la réalisation des travaux de mise en œuvre des nouvelles compétences,
- Ils contiennent également un tableau de bord de mise en œuvre de vos plans d'action de progrès dès la fin de la formation marketing internet.

C'est avec clarté et simplicité que cette formation vous guidera dans l'acquisition de nouvelles compétences qui vous ouvriront les portes de la réussite. Pas à pas, elle va préparer votre parcours aux opportunités à saisir, dont le talent que vous possédez déjà, mais que vous ignorez peut être. Cette formation peut être accompagnée, sur votre demande, par un coaching qui vous permet d'optimiser vos potentialités et de trouver, avec le consultant, des solutions à vos attentes professionnelles spécifiques.

☐ Budget formation de base pour 1 participant

Éléments constitutifs du budget	Nombre heures	Montant Global
<i>Réalisation de la session de formation</i>	21	2100,00 €
TOTAL	21	2100,00 €

Toutes nos actions de formation professionnelle sont exonérées de TVA, par autorisation des services fiscaux.

☐ Conditions générales

Une convention de formation est établie par l'organisme de formation LCA Performances, enregistré auprès de la Direction Régionale de la Formation Professionnelle d'Ile de France sous le numéro : N°11753415275. SIRET : 433 140 977 00037

La facture est établie en double exemplaire : le premier est destiné à votre service comptabilité, le second exemplaire constitue le document annexe à la convention.

L'attestation de présence vous sera adressée après le stage. Ces documents vous permettent de compléter votre dossier concernant cette action de formation. Vous recevez également une attestation de stage certifiant que vous avez suivi le programme de cette formation.

En cas d'empêchement pour un participant d'assister effectivement à la session à laquelle il est inscrit, l'entreprise peut lui substituer un autre collaborateur avec l'accord de l'organisme de formation.

Pour toute annulation faite moins de 15 jours avant le début de la session, l'organisme de formation facturera les frais d'annulation correspondant à 100% du prix de la formation.

En cas d'abandon ou d'absence d'un participant en cours de stage, la formation sera également facturée en totalité.

Dans le cas de force majeure, l'organisme de formation se réserve le droit d'ajourner ce stage, au plus tard une semaine avant la date prévue. Dans cette hypothèse, le montant des droits d'inscription sera intégralement remboursé.

Toute inscription à une session est nécessairement accompagnée du règlement à l'ordre de LCA Performances Ltd, sauf dans le cas où la formation est prise en charge directement par un organisme paritaire collecteur.

Toutes nos actions de formation professionnelle sont exonérées de TVA, par autorisation des services fiscaux.