

Développer son marketing digital et pratiquer les réseaux sociaux

Stratégie digitale, réseaux sociaux, site web : gagner en visibilité



DURÉE	RYTHME	FORMAT	TARIF
18 heures	3 compétences · 14 séquences	Individuel présentiel	1 440 € net

— OBJECTIFS DE LA FORMATION

Développer une présence digitale efficace : définir une stratégie de marketing digital, animer ses réseaux sociaux et créer ou optimiser sa présence web, afin de gagner en visibilité et de développer son activité.

— COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le participant aura développé trois compétences (niveau initiation / mise en place) :

Compétence 1 — Définir et piloter une stratégie de marketing digital

- Identifier les enjeux et les leviers du marketing digital
- Construire une stratégie digitale adaptée à son activité
- Analyser ses performances et ajuster ses actions

Compétence 2 — Développer sa présence sur les réseaux sociaux

- Choisir les réseaux adaptés et optimiser ses profils
- Créer du contenu engageant et animer sa communauté
- Mettre en place des campagnes publicitaires

Compétence 3 — Créer sa présence web et digitaliser son activité

- Identifier les étapes de création d'un site web
- Appliquer les bases du SEO et les bonnes pratiques
- Exploiter les outils d'automatisation et l'IA pour son marketing

La formation aboutit à un plan d'action digital personnalisé — appuyé par une trame fournie — qui constitue l'évaluation finale.

— MODALITÉS D'ÉVALUATION ET SANCTION

Évaluation continue par des productions réalisées en séance (stratégie, profils et contenus sociaux, actions SEO, usages de l'IA), aboutissant à un plan d'action digital personnalisé qui constitue l'évaluation finale. Une attestation de fin de formation, mentionnant les objectifs atteints, est délivrée à l'issue de la session.

— MODALITÉS PÉDAGOGIQUES & MOYENS

Parcours individualisé : alternance d'apports, de démonstrations et d'ateliers pratiques appliqués au projet réel du participant. Salle de formation équipée, vidéoprojecteur, écran interactif, environnement BGE Mon Bureau Virtuel, connexion internet et supports pédagogiques numériques. Le participant travaille sur son propre ordinateur et son projet.

INDICATEURS DE RÉSULTATS

Formation récente : les indicateurs de résultats (taux de satisfaction, nombre de participants) seront publiés à l'issue des premières sessions.

PUBLIC

Chef d'entreprise souhaitant développer sa présence digitale.

PRÉREQUIS

- › Savoir utiliser internet et les outils bureautiques
- › Disposer d'un ordinateur et d'une adresse email
- › Avoir une activité ou un projet à développer

DURÉE

18 heures — parcours individuel en présentiel.

MODALITÉS & DÉLAI D'ACCÈS

Entretien préalable avec un conseiller pour analyser les besoins du participant. Délai d'accès : jusqu'à 3 mois après validation du dossier.

DATES ET LIEUX

Sessions organisées régulièrement à Sète ou à Béziers. Responsable formation : Agnès Romatico — a.romatico@bge-eo.fr

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Adaptations pédagogiques possibles selon les besoins. Coordonnées des référents handicap : bgeouestherault.fr/3359-2

TARIF

1 440 €

net de taxes

Financement possible sous réserve d'éligibilité (FAFCEA, Agefice, FIFPL...). Renseignez-vous auprès de votre conseiller BGE.

Le déroulé en 3 compétences, 14 séquences

De la stratégie digitale au plan d'action

COMPÉTENCE 1 Stratégie de marketing digital

≈ 4 h

- 1 **Marketing digital : enjeux** 1h — Introduction et importance du marketing digital.
- 2 **Les leviers du marketing digital** 1h — SEO, SEA, content marketing.
- 3 **Construire sa stratégie digitale** 1h — Élaboration d'une stratégie adaptée à son activité.
- 4 **Analyser ses performances** 1h — Suivi des performances et indicateurs clés (KPI).

COMPÉTENCE 2 Réseaux sociaux

≈ 5 h

- 5 **Choisir ses réseaux sociaux** 1h15 — Panorama des réseaux et usages professionnels.
- 6 **Optimiser ses profils** 1h15 — Création et optimisation de profils professionnels.
- 7 **Créer du contenu engageant** 1h15 — Storytelling, calendrier éditorial, animation de communauté.
- 8 **Publicité payante & prospection** 1h15 — Campagnes publicitaires (Facebook Ads, Google Ads).

COMPÉTENCE 3 Site web & digitalisation

≈ 8 h

- 9 **Créer son site web** 1h30 — CMS, structure, hébergement et nom de domaine.
- 10 **Les bases du référencement (SEO)** 1h30 — Mots-clés, balisage, netlinking.
- 11 **Outils de suivi d'un site** 1h — Google Search Console, Analytics.
- 12 **Optimiser son référencement** 1h30 — Amélioration du contenu et du référencement naturel.
- 13 **Automatiser pour gagner du temps** 1h15 — CRM, email marketing, chatbots.
- 14 **L'IA au service du marketing** 1h15 — Recommandations, analyse de données, création de contenu.

Total : 18 heures de formation.



ÉVALUATION — PLAN D'ACTION DIGITAL (1 h)

Construction d'un plan d'action digital personnalisé, qui agrège les productions de la formation et constitue l'évaluation finale. Une attestation de fin de formation mentionnant les objectifs atteints est délivrée à l'issue de la session.

Suivi et amélioration continue : un questionnaire de satisfaction est remis en fin de formation afin de recueillir l'avis des participants et d'améliorer en continu le dispositif.