

FORMATIONS MARKETING DIGITALES

CATALOGUE DES FORMATIONS 2021

FORMATIONS EN PRÉSENTIEL

OU À DISTANCE

Référencement (SEO)

Google Ads (SEA)

Rédaction web

Google Analytics

Linkedin

[...]

PAR
L'AGENCE
RESPOWEB

DÉVELOPPEZ VOTRE BUSINESS GRÂCE AU
MARKETING DIGITAL

ÉDITO

Toute entreprise, quelle que soit son activité, devrait profiter des opportunités du web pour se développer et renforcer sa croissance.

Respoweb existe depuis 2011 et accompagne les entreprises dans leurs besoins de formations et de prestations dans le domaine du Marketing Digital.

Grâce à son expertise en marketing digital, Respoweb propose des formations adaptées aux besoins des stagiaires et de leurs employeurs sur tous les domaines du webmarketing : acquisition de trafic - référencement naturel (SEO) - référencement payant (SEA) - web Analytics - administration / création de sites web - réseaux sociaux.

Notre objectif : accompagner les entreprises de toutes tailles dans la réalisation de leurs objectifs par le biais de la prestation et de la formation. De ce fait, nous avons créé notre propre centre de formation sur le webmarketing, référencé datadock.

L'AGENCE RESPOWEB

Respoweb est une **agence de Marketing Digital** nantaise spécialisée dans le SEO et SEA qui propose des **prestations et des formations digitales** adaptées au différents niveaux de développement des entreprises pour obtenir plus de contacts et développer leurs ventes.

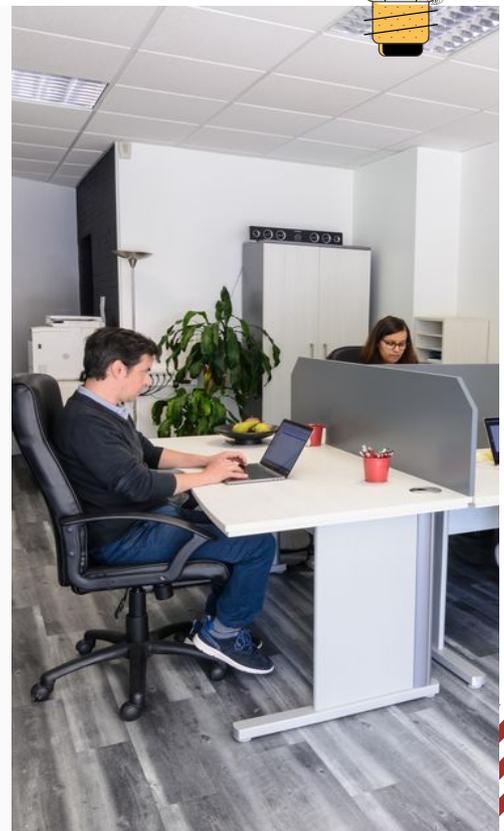
NOTRE ADN : PRAGMATISME - ÉCOUTE - EFFICACITÉ.

Respoweb est **Google Partner** depuis 2013 et **Bing Partner** depuis juin 2020. Tous nos consultants sont certifiés individuellement et repassent leurs examens chaque année.



L'ORGANISME DE FORMATION

Respoweb est un **organisme de formation référencé Datadock** qui atteste du respect des 21 critères de qualité prévus par les OPCO et qui permet une **prise en charge jusqu'à 100%** par ces derniers quel que soit votre statut dans votre entreprise (salarié, gérant...) ou même freelance.



SOMMAIRE

01 Pages 4 à 6



Formation Référencement
SEO

02 Pages 7 à 9



Formation Rédaction Web

03 Pages 10 à 12



Formation Google Ads
(search)

04 Pages 13 à 15



Formation Google Ads
(avancée)

05 Pages 15 à 18



Formation Google Analytics

06 Pages 19 à 21



Formation
LinkedIn

07 Pages 22 à 23



Formation
WordPress

08 Pages 24 à 26



Formation
Marketing Automation sur
Plezi

09 Pages 27 à 29



Formation outil de gestion
de projets
Beesbusy

Référencement SEO



2 jours



Présentiel ou à distance



980€ HT

- ✓ Maîtriser le concept et les facteurs du référencement SEO
- ✓ Identifier les optimisations visant améliorer le référencement d'un site
- ✓ Définir la stratégie et mettre œuvre les actions nécessaires pour le SEO



Le référencement naturel repose sur trois piliers : **l'optimisation technique**, le **contenu** et la **popularité**. Chacun de ces aspects est abordable pour quelqu'un qui n'a pas d'expérience dans le webmarketing, mais il existe pour chacun des pièges à éviter que cette formation vous permettra de connaître.

Après avoir suivi cette formation vous serez en mesure de faire des **optimisations pour améliorer le référencement de votre site** et bénéficier d'une meilleure position dans les moteurs de recherche.

"Référencement Naturel Google : Maîtriser les bases du SEO et améliorer son positionnement"

Public

- Webmasters
- Chefs de projets marketing et e-marketing
- Directeurs et responsables marketing / communication

Pré-requis

- Le stagiaire doit disposer d'un site Internet pour sa société
- Disposer d'un ordinateur (et d'un 2e écran dans le cas d'une formation à distance)



PROGRAMME

Jour 1 : 7h

I - Comprendre le SEO et le fonctionnement des moteurs : Indexation, positionnement, guidelines

- Les robots et l'indexation
- Les critères de positionnement

II - Les mots-clés : Développer une stratégie de mots clés efficaces

- Identifier les mots-clés les plus pertinents : méthode et outils
- Analyser les mots clés des concurrents
- Organisation et hiérarchisation des mots-clés : concept de siloing et de longue traîne

Cas pratique : créer une liste de mots-clés à partir d'une thématique

Jour 2 : 7h

III - Les trois piliers du SEO

La technique (optimisations in-site)

- Le temps de chargement des pages
- La compatibilité mobile
- L'URL rewriting, les liens morts et les redirections

- Les balises métas
- L'optimisation des images

Cas pratique : analyser son propre site web

Le contenu (optimisations éditoriales)

- Concept de contenu unique et le cas du duplicate content
- Rédiger pour les moteurs et les internautes
- Hiérarchisation de l'information grâce aux balises Hn
- Optimisation des images et vidéos

La popularité (optimisations off-site)

- Les concepts de popularité et de notoriété et outils de mesure
- Comment faire un lien et avec qui ?
- Le netlinking interne
- Le netlinking externe : link baiting, annuaires, guest blogging...
- Le SMO et les réseaux sociaux

Cas pratique : établir sa stratégie et son planning d'actions SEO et évaluation des acquis par un QCM SEO



Formation très claire qui a permis de répondre à de nombreuses questions. J'ai apprécié le rythme par demi-journée, c'est efficace sans que la concentration soit perdue.



Modalités d'évaluation

Le stagiaire est amené à réaliser des exercices (cas pratiques) pendant la formation.

Le contrôle des connaissances s'effectue par ailleurs via des QCM corrigés et commentés à la fin de chaque session de formation

Modalités pédagogiques

- Mise en situation des stagiaires à partir de cas pratiques
- Illustration par l'exemple
- Échanges collaboratifs



Dates des prochaines sessions

Toutes ces dates sont ouvertes aux formations inter-entreprises (stagiaires individuels) et intra-entreprises (stagiaires d'une même entreprise), à distance ou présentiels dans nos locaux de Nantes. Pour les formations intra-entreprises présentiels dans les locaux de l'entreprise, nous consulter pour les dates.

Cette formation se déroule en 4 demi-journées avec une 1 session par mois. Pour vous inscrire, contactez-nous au **02 28 49 75 02**.

Session Mai 2021

- Mercredi 19 (AM)
- Jeudi 20 (PM)
- Mardi 25 (AM)
- Mercredi 26 (PM)

Session Juin 2021

- Mercredi 16 (AM)
- Jeudi 17 (PM)
- Mardi 22 (AM)
- Mercredi 23 (PM)

Session Septembre 2021

- Mercredi 22 (AM)
- Jeudi 23 (PM)
- Mardi 28 (AM)
- Mercredi 29 (PM)

Session Octobre 2021

- Mercredi 20 (AM)
- Jeudi 21 (PM)
- Mardi 26 (AM)
- Mercredi 27 (PM)

Session Novembre 2021

- Mercredi 17 (AM)
- Jeudi 18 (PM)
- Mardi 23 (AM)
- Mercredi 24 (PM)

Session Décembre 2021

- Mercredi 8 (AM)
- Jeudi 9 (PM)
- Mardi 14 (AM)
- Mercredi 15 (PM)

Infos pratiques

- Horaires : 9h - 12h30 et 13h30 - 17 h
- Durée de la formation : 14h, soit 2 jours
- Lieu : À distance, dans les locaux du client (Région Nantaise) ou 6 place Montaigne à Nantes
- Tarif : 980€ HT / stagiaire
- Tarif intra-entreprise (jusqu'à 4 stagiaires) : 1960€ HT4
- Plus de 6 personnes, nous contacter
- Délai d'accès : 1 mois
- Personnes en situation de handicap, nous consulter
- Contact : Arnaud Chenudet - 02 28 49 75 02 - contact@respweb.com
- Formateur : Arnaud Chenudet - 06 15 04 85 04 - arnaud@respweb.com

Rédaction Web

 1 jour

 Présentiel ou à distance

 690€ HT

-  Rédiger une page ou un article optimisé en moins de 30 minutes
-  Rédiger un contenu optimisé pour le Référencement (SEO)



Respweb, organisme de formation professionnelle enregistré et Datadocké, vous propose d'apprendre à **rédiger du contenu rapidement** pour améliorer le référencement naturel de votre site web.

A l'issue de la formation vous serez capable de rédiger du **contenu optimisé SEO en moins de 30 min.**

" Rédiger vite et bien pour son site Internet et le référencement web "

Public

- Webmasters
- Chefs de projets marketing et e-marketing
- Directeurs et responsables marketing / communication

Pré-requis

- Connaissances de base en marketing digital
- Disposer d'un ordinateur (et d'un 2e écran dans le cas d'une formation à distance)



Modalités d'évaluation

Le stagiaire est amené à réaliser un exercice (cas pratique) à la fin chaque module de formation.

Le contrôle des connaissances s'effectue par des Quizz et QCM en fin de formation.

Modalités pédagogiques

- Mise en situation des stagiaires à partir de cas pratiques
- Illustration par l'exemple
- Échanges collaboratifs



Dates des prochaines sessions

Toutes ces dates sont ouvertes aux formations inter-entreprises (stagiaires individuels) et intra-entreprises (stagiaires d'une même entreprise), à distance ou présentiels dans nos locaux de Nantes. Pour les formations intra-entreprises présentiels dans les locaux de l'entreprise, nous consulter pour les dates.

Cette formation se déroule en 1 journée avec une 1 session par mois. Pour vous inscrire, contactez-nous au **02 28 49 75 02**.

Session Mai 2021

- Mardi 11 mai

Session Juin 2021

- Mercredi 9 juin

Session Septembre 2021

- Mardi 14 septembre

Session Octobre 2021

- Mardi 12 octobre

Session Novembre 2021

- Mercredi 10 novembre

Session Décembre 2021

- Vendredi 10 décembre

Infos pratiques

- Horaires : 9h - 12h30 et 13h30 - 17h
- Durée de la formation : 7h, soit 1 jour
- Lieu : A distance, dans les locaux du client (Région Nantaise) ou 6 place Montaigne à Nantes
- Tarif : 690€ HT / stagiaire
- Tarif intra-entreprise (jusqu'à 4 stagiaires) : 1190€ HT
- Plus de 6 personnes, nous contacter
- Délai d'accès : 1 mois
- Personnes en situation de handicap, nous consulter
- Contact : Arnaud Chenudet - 02 28 49 75 02 - contact@respoweb.com
- Formateur : Arnaud Chenudet - 06 15 04 85 04 - arnaud@respoweb.com

PROGRAMME

Jour 1 : 7h

I - Tout savoir sur les bases de l'écriture pour le web

- Identifier les éléments clés d'une page de contenu
- Organisation d'une page et pondération SEO des éléments

II - Rédiger un contenu optimisé en moins de 30 minutes

- Les étapes de rédaction pour rédiger vite et bien
- Consignes de rédaction et bonnes pratiques

Cas pratique : création d'une page optimisée en moins de 30 minutes



Cette formation me permet aujourd'hui de gagner un temps précieux et d'alimenter le blog de mon site Internet régulièrement. Hâte de voir les résultats SEO dans les prochains mois.

Google Ads (search)

🕒 2 jours

📍 Présentiel ou à distance

💰 980€ HT

- ✓ Mettre en place des campagnes de liens sponsorisés Ads rentables sur Google
- ✓ Identifier les optimisations visant à améliorer la rentabilité des campagnes



Respoweb, organisme de formation professionnelle enregistré et Datadocké, vous propose d'apprendre à **créer et piloter des campagnes Google Ads**. La formation part des bases du système de publicité de Google, vous n'avez donc pas besoin de connaissances particulières pour la suivre.

A l'issue de la formation vous serez en mesure de créer vos campagnes et de les gérer par vous-même en **optimisant leur rentabilité**.

"Piloter ses campagnes adwords et en améliorer la rentabilité"

Public

Webmasters, Chefs de projets et Responsables marketing et e-marketing gérant déjà des campagnes Google Ads

Pré-requis

- Connaissances de base en marketing digital
- Disposer d'un ordinateur (et d'un 2e écran dans le cas d'une formation à distance)

Modalités d'évaluation

Le stagiaire est amené à réaliser un exercice (cas pratique) à la fin chaque module de formation sur son propre compte Google Ads.

Le contrôle des connaissances s'effectue par des Quizz et QCM en fin de formation.

Modalités pédagogiques

- Mise en situation des stagiaires à partir de cas pratiques
- Illustration par l'exemple
- Échanges collaboratifs



Dates des prochaines sessions

Toutes ces dates sont ouvertes aux formations inter-entreprises (stagiaires individuels) et intra-entreprises (stagiaires d'une même entreprise), à distance ou présentielle dans nos locaux de Nantes. Pour les formations intra-entreprises présentielle dans les locaux de l'entreprise, nous consulter pour les dates.

Cette formation se déroule en 4 demi-journées avec une 1 session par mois. Pour vous inscrire, contactez-nous au **02 28 49 75 02**.

Session Mai 2021

- Mercredi 19 (PM)
- Jeudi 20 (AM)
- Mercredi 26 (AM)
- Jeudi 27 (PM)

Session Juin 2021

- Mardi 15 (AM)
- Jeudi 17 (AM)
- Mercredi 23 (AM)
- Jeudi 24 (PM)

Session Septembre 2021

- Mardi 21 (AM)
- Jeudi 23 (AM)
- Mercredi 29 (AM)
- Jeudi 30 (PM)

Session Octobre 2021

- Mardi 19 (AM)
- Jeudi 21 (AM)
- Mercredi 27 (AM)
- Jeudi 28 (PM)

Session Novembre 2021

- Mardi 16 (AM)
- Jeudi 18 (AM)
- Mercredi 24 (AM)
- Jeudi 25 (PM)

Session Décembre 2021

- Mardi 7 (AM)
- Jeudi 9 (AM)
- Mercredi 15 (AM)
- Jeudi 16 (PM)

Infos pratiques

- Horaires : 9h - 12h30 ou 13h30 - 17h
- Durée de la formation : 14h, soit 2 jours
- Lieu : A distance, dans les locaux du client (Région Nantaise) ou 6 place Montaigne à Nantes
- Tarif : 980€ HT / stagiaire
- Tarif intra-entreprise (jusqu'à 6 stagiaires) : nous consulter
- Plus de 6 personnes, nous contacter
- Délai d'accès : 1 mois
- Personnes en situation de handicap, nous consulter
- Contact : Arnaud Chenudet - 02 28 49 75 02 - contact@respweb.com
- Formateur : Arnaud Chenudet - 06 15 04 85 04 - arnaud@respweb.com

PROGRAMME

Jour 1 : 7h

I - Le fonctionnement de Google Ads

- Vocabulaire et Rappels
- Les Pages de résultats de Google (SERP)
- Les types de campagnes Search, Display, Remarketing...

II - Les principes économiques et les coûts

- Modèles économiques
- Fonctionnement des enchères
- L'Ad Rank
- Le Quality Score

III - Définir une stratégie adaptée

- Fixer ses objectifs
- Définir une structure adaptée à ses objectifs
- Trouver des synergies avec le SEO

IV - Structurer son compte Google Ads

- Définir une structure adaptée à ses objectifs
- Trouver des synergies avec le SEO

V - Les mots-clés

- Keywords et Termes de recherche : quelle différence ?
- Trouver les bons mots-clés
- Les types de correspondance

VI - Les annonces & extensions

- Consignes de rédaction
- Bonnes et mauvaises pratiques
- Les formats d'annonces ETA et responsives
- Les extensions d'annonces disponibles

Cas pratique : Créer un compte Google Ads avec une 1ère campagne, des groupes d'annonces, mots-clés et annonces

Jour 2 : 7h

VII - Quizz

- Questions / Réponses interactives sur la journée précédente

VIII - L'analyse de données

- Analyses ses retours de campagnes
- Mettre en œuvre des actions correctives

VIII - Les Audiences et ajustements d'enchères

- Analyse des audiences
- Ajustements d'enchères

IX - Le ROI et le CPA

- Mesurer les retours
- Engager des actions de correction

X - Remarketing & DSA

- Lancer de nouveaux supports de diffusion
- Prospector auprès de nouveaux utilisateurs



Formation très concrète. Je repars avec des bases solides et des actions opérationnelles à mettre en place !

Google Ads (avancée)



3 jours



Présentiel ou à distance



1470€ HT

- ✓ Définir une stratégie publicitaire sur Google Ads
- ✓ Mettre en place des campagnes de publicité rentables
- ✓ Identifier les optimisations à apporter



Respoweb, organisme de formation professionnelle enregistré et Datadocké, vous propose d'apprendre à **créer et piloter des campagnes Google Ads**. La formation part des bases du système de publicité de Google, vous n'avez donc pas besoin de connaissances particulières pour la suivre.

A l'issue de la formation vous serez en mesure de créer vos campagnes et de les gérer par vous-même en **optimisant leur rentabilité**.

"Piloter ses campagnes adwords et en améliorer la rentabilité"

Public

Webmasters, Chefs de projets et Responsables marketing et e-marketing gérant déjà des campagnes Google Ads

Pré-requis

- Connaissances de base en marketing digital
- Disposer d'un ordinateur (et d'un 2e écran dans le cas d'une formation à distance)



Modalités d'évaluation

Le stagiaire est amené à réaliser un exercice (cas pratique) à la fin chaque module de formation sur son propre compte Google Ads.

Le contrôle des connaissances s'effectue par des Quizz et QCM en fin de formation.

Modalités pédagogiques

- Mise en situation des stagiaires à partir de cas pratiques
- Illustration par l'exemple
- Échanges collaboratifs



Dates des prochaines sessions

Toutes ces dates sont ouvertes aux formations inter-entreprises (stagiaires individuels) et intra-entreprises (stagiaires d'une même entreprise), à distance ou présentiels dans nos locaux de Nantes. Pour les formations intra-entreprises présentiels dans les locaux de l'entreprise, nous consulter pour les dates.

Cette formation se déroule en 4 demi-journées + 1 journée complète avec une 1 session par mois. Pour vous inscrire, contactez-nous au **02 28 49 75 02**.

Session Mai 2021

- Mercredi 19 (PM)
- Jeudi 20 (AM)
- Mercredi 26 (AM)
- Jeudi 27 (PM)
- Mardi 8 juin

Session Juin 2021

- Mardi 15 (AM)
- Jeudi 17 (AM)
- Mercredi 23 (AM)
- Jeudi 24 (PM)
- Jeudi 1er juillet

Session Septembre 2021

- Mardi 21 (AM)
- Jeudi 23 (AM)
- Mercredi 29 (AM)
- Jeudi 30 (PM)
- Vendredi 1^{er} oct.

Session Octobre 2021

- Mardi 19 (AM)
- Jeudi 21 (AM)
- Mercredi 27 (AM)
- Jeudi 28 (PM)
- Vendredi 29 oct.

Session Novembre 2021

- Mardi 16 (AM)
- Jeudi 18 (AM)
- Mercredi 24 (AM)
- Jeudi 25 (PM)
- Vendredi 26 nov.

Session Décembre 2021

- Mardi 7 (AM)
- Jeudi 9 (AM)
- Mercredi 15 (AM)
- Jeudi 16 (PM)
- Vendredi 17 déc.

Infos pratiques

- Horaires : 9h - 12h30 ou 13h30 - 17h
- Durée de la formation : 21h, soit 3 jours
- Lieu : A distance, dans les locaux du client (Région Nantaise) ou 6 place Montaigne à Nantes
- Tarif : 1470€ HT / stagiaire
- Tarif intra-entreprise (jusqu'à 4 stagiaires) : 2940€ HT
- Plus de 6 personnes, nous contacter
- Délai d'accès : 1 mois
- Personnes en situation de handicap, nous consulter
- Contact : Arnaud Chenudet - 02 28 49 75 02 - contact@respweb.com
- Formateur : Arnaud Chenudet - 06 15 04 85 04 - arnaud@respweb.com

PROGRAMME

Jour 1 : 7h

I - Les paramètres de campagne

- Les paramètres géographiques
- Les Stratégies d'enchères manuelles et automatiques
- Les autres paramètres

II - Les mots clés et annonces

- Définir ses mots clés
- Analyser les termes de recherches
- Les mots clés à exclure

III - Les annonces

- Rédiger des annonces percutantes
- Les formats d'annonces ETA et responsives

Jour 2 : 7h

IV - Les extensions d'annonces

- Les extensions d'annonces par type : accroches, annexes...

V - L'analyse de données

- Analyses des retours de campagnes
- Mettre en oeuvre des actions correctives

VI - Les audiences et ajustements d'enchères

- Analyse des audiences
- Ajustements d'enchères

VII - Le ROI et le CPA

- Mesurer les retours
- Engager des actions de correction

VIII - Remarketing et DSA

- Lancer de nouveaux supports de diffusion
- Prospecter auprès de nouveaux utilisateurs

Jour 3 : 7h

IX - Display et Remarketing

- Comment et pourquoi lancer une campagne Display ?
- Le paramétrage et les modèles économiques possibles
- Les audiences
- Créer des bannières : bonnes et mauvaises pratiques
- Les supports disponibles : comment les choisir ?

X - Bilan des actions

- Contrôle de connaissance et des résultats

XI - FAQ & Quizz

- FAQ et Quizz

Cas pratique : créer un compte Google Ads avec une 1ère campagne, des groupes d'annonces, mots-clés et annonces



Une formation complète et adaptée même lorsque l'on débute. C'était parfait, merci encore !



Google Analytics



1 jour



Présentiel ou à distance



690€ HT



Identifier les KPI à suivre en priorité et interpréter les chiffres sur Google Analytics



Mesurer l'impact des actions menées en webmarketing (SEO, SEA, Réseaux Sociaux)



Créer un Tableau de Bord personnalisé



Nous vous proposons d'apprendre à **analyser vos données avec Google Analytics**. Vous n'avez pas besoin de connaissances particulières pour suivre cette formation.

A l'issue de la formation vous serez en mesure de décrypter les données de votre site et **d'optimiser la rentabilité des actions de webmarketing** que vous menez.

"Interpréter les chiffres pour optimiser ses performances"

Public

- Webmasters
- Chefs de projets marketing et e-marketing
- Directeurs et responsables marketing / communication

Pré-requis

- Disposer d'un accès administrateur à son compte Google Analytics et fournir un accès au formateur
- Disposer d'un ordinateur (et d'un 2e écran dans le cas d'une formation à distance)



Modalités d'évaluation

Le stagiaire est amené à réaliser un exercice (cas pratique) à la fin chaque module de formation.

Le contrôle des connaissances s'effectue par des Quizz et QCM en fin de formation.

Modalités pédagogiques

- Mise en situation des stagiaires à partir de cas pratiques
- Illustration par l'exemple
- Échanges collaboratifs



Dates des prochaines sessions

Toutes ces dates sont ouvertes aux formations inter-entreprises (stagiaires individuels) et intra-entreprises (stagiaires d'une même entreprise), à distance ou présentiels dans nos locaux de Nantes. Pour les formations intra-entreprises présentiels dans les locaux de l'entreprise, nous consulter pour les dates.

Cette formation se déroule en 2 demi-journées avec une 1 session par mois. Pour vous inscrire, contactez-nous au **02 28 49 75 02**.

Session Mai 2021

- Vendredi 7 (AM)
- Lundi 10 (PM)

Session Juin 2021

- Vendredi 11 (AM)
- Lundi 14 (PM)

Session Septembre 2021

- Vendredi 17 (AM)
- Lundi 20 (PM)

Session Octobre 2021

- Vendredi 15 (AM)
- Lundi 18 (PM)

Session Novembre 2021

- Vendredi 12 (AM)
- Lundi 15 (PM)

Session Décembre 2021

- Lundi 13 (PM)
- Jeudi (AM)

Infos pratiques

- Horaires : 9h - 12h30 ou 13h30 - 17h
- Durée de la formation : 7h, soit 1 jour
- Lieu : A distance, dans les locaux du client (Région Nantaise) ou 6 place Montaigne à Nantes
- Tarif : 690€ HT / stagiaire
- Tarif intra-entreprise (jusqu'à 4 stagiaires) : 1390€ HT
- Plus de 6 personnes, nous contacter
- Délai d'accès : 1 mois
- Personnes en situation de handicap, nous consulter
- Contact : Arnaud Chenudet - 02 28 49 75 02 - contact@respoweb.com
- Formateur : Arnaud Chenudet - 06 15 04 85 04 - arnaud@respoweb.com

PROGRAMME

Jour 1 : 7h

I - Présentation de Google Analytics

- Fonctionnement de l'outil & rappels
- Paramétrage de Google Analytics

II - Démonstration de Google Analytics

- Panorama

III - Évaluer les performances

- Créer des Objectifs de Conversion / E-commerce
- Suivi et analyse des campagnes SEO ou SEA
- Attribution : comprendre les différents modèles

IV - Reporting

- Créer un Tableau de Bord
- Découverte de Google Data Studio

Cas pratique : créer un tableau de bord personnalisé



Cette formation a permis d'enrichir mes connaissances sur Google Analytics et d'avoir une analyse plus poussée sur les chiffres pour prendre les bonnes décisions !



LinkedIn



2 jours



Présentiel ou à distance



394€ HT



Se présenter avec une image valorisante sur LinkedIn grâce aux profils et à la page de l'Entreprise



Être visible grâce à la publication de Posts avec son profil et la page Entreprise



Toute prise de contact ou interaction sur LinkedIn met votre **image de marque** en jeu. Découvrez comment **construire un profil LinkedIn** qui légitime votre positionnement professionnel.

Une **page Entreprise sur LinkedIn** vous permet de mettre en avant votre entreprise, votre marque commerciale ou votre marque personnelle (pour les indépendants). Opérez les bons choix pour mettre la page Entreprise au service de votre **visibilité** et asseoir votre **notoriété**.

"Gagner en visibilité sur LinkedIn grâce au profil et aux publications"

Public

- Dirigeants
- Cadres
- Collaborateurs

Pré-requis

- Connaissances de base en marketing digital
- Disposer d'un ordinateur (et d'un 2e écran dans le cas d'une formation à distance)

Modalités d'évaluation

Le stagiaire est amené à réaliser une mise en pratique sur la plateforme à la fin chaque module de formation.

Le contrôle des connaissances s'effectue par des Quizz et QCM en fin de formation.

Modalités pédagogiques

- Mise en situation des stagiaires à partir de cas pratiques
- Illustration par l'exemple
- Échanges collaboratifs



Dates des prochaines sessions

Toutes ces dates sont ouvertes aux formations inter-entreprises (stagiaires individuels) et intra-entreprises (stagiaires d'une même entreprise), à distance ou présentiels dans nos locaux de Nantes. Pour les formations intra-entreprises présentiels dans les locaux de l'entreprise, nous consulter pour les dates.

Cette formation se déroule en 2 journées avec une 1 session par mois. Pour vous inscrire, contactez-nous au **02 28 49 75 02**.

Session Mai 2021

Dates à venir

Session Juin 2021

Dates à venir

Session Septembre 2021

Dates à venir

Session Octobre 2021

Dates à venir

Session Novembre 2021

Dates à venir

Session Décembre 2021

Dates à venir

Infos pratiques

- Horaires : 9h - 12h30 ou 13h30 - 17h
- Durée de la formation : 14h, soit 2 jours
- Lieu : A distance, dans les locaux du client (Région Nantaise) ou 6 place Montaigne à Nantes
- Tarif : 394€ HT / stagiaire
- Tarif intra-entreprise (jusqu'à 6 stagiaires) : nous consulter
- Plus de 6 personnes, nous contacter
- Délai d'accès : 1 mois
- Personnes en situation de handicap, nous consulter
- Contact : Arnaud Chenudet - 02 28 49 75 02 - contact@respweb.com
- Formateur : Barbara Pasquier - 06 16 47 88 64 - barbara.pasquier@free.fr

PROGRAMME

Jour 1 : 7h

I - La complémentarité entre profil personnel et page entreprise

- Les dimensions statiques (profils) et dynamiques (Posts) de la plateforme LinkedIn
- Les conditions d'une mise en avant individuelle et collective

II - Identifier les points forts et les axes d'améliorations

- L'observation guidée de toutes les composantes du profil existant
- Le repérage des informations manquantes ou à optimiser
- La présentation des bonnes pratiques et des fonctionnalités avancées

III - Consolider le socle du profil

- Les parties visuelles du profil (photo, logo et image) et informations pratiques
- La rubrique Infos
- La rubrique Expérience
- La rubrique Formation

IV - Renforcer le profil

- Les rubriques complémentaires : certifications, projets, organisations...
- Ce qui fait la différence sur un profil
- La sélection et la mise en forme de ces contenus additionnels

V - Utiliser les mots-clés dans le profil

- Le rôle des mots-clés dans le profil
- L'identification et l'élargissement des mots-clés
- Le positionnement des mots-clés dans le profil

VI - Choisir son titre de profil

- L'importance du titre du profil pour les publications de Posts
- Mise en valeur croisée entre la personne et l'entreprise

Jour 2 : 7h

VII - Quizz

- Questions / Réponses interactives sur la journée précédente

VIII - Choisir les sujets pour les posts personnels et de l'entreprise

- Les différentes catégories de Posts
- L'adaptation des formats des Posts au contenu à publier
- La complémentarité entre les Posts du profil et ceux de la page Entreprise

IX - Rédiger et publier un post avec son profil

- La structuration et la rédaction du Post
- Les fonctionnalités : liens, tags, hashtags...

PROGRAMME

X - Réaliser et gérer les interactions

- Les interactions sur les Posts des autres : like, commentaire, partage...
- Les actions pour rebondir sur les interactions des autres sur ses propres Posts
- L'interdépendance entre les publications créées et les interactions sur celles des autres

XI - Publier des posts avec la page de l'entreprise

- Les sujets et les formats des Posts de la page Entreprise
- L'équilibre entre la visibilité de la page Entreprise et des profils personnels

XII - Créer une routine de publications et d'interactions

- Les actions clés à mener chaque semaine/mois dans un minimum de temps
- L'analyse des indicateurs chiffrés de visibilité
- La mise en place d'indicateurs qualitatifs

Cas pratique : à déterminer



Formation particulièrement intéressante avec des cas pratiques adaptés à mes besoins. Je suis parée pour créer des publications impactantes qui feront interagir la communauté !



WordPress



1 jour



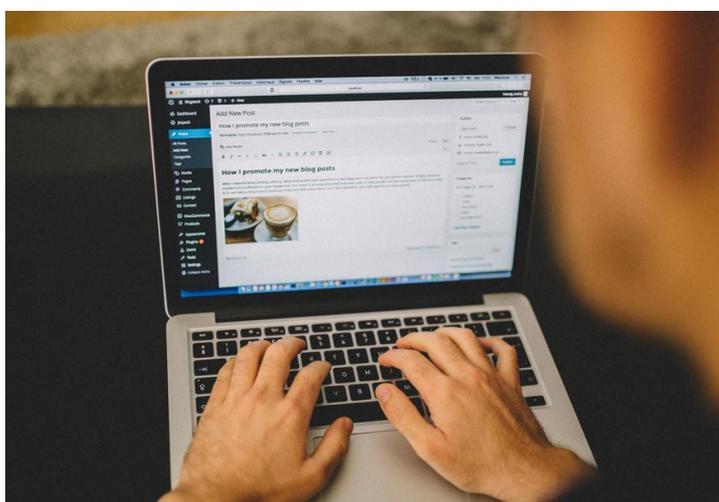
Présentiel ou à distance



690€ HT

 Savoir administrer un site Wordpress

 Gérer le contenu et les images.



Toute prise de contact ou **interaction via votre site internet** met votre image de marque en jeu. Découvrez comment **construire un site web** qui légitime votre positionnement professionnel.

L'objectif est de vous faire passer des caps pour **devenir entièrement autonome** dans vos pratiques.

Après avoir suivi cette formation, vous pourrez créer et gérer votre site internet en y ajoutant du contenu.

"Savoir administrer un site WordPress"

Public

- Webmasters
- Chefs de projets marketing et e-marketing
- Directeurs et responsables marketing / communication

Pré-requis

- Être détenteur d'un site internet en Wordpress
- Disposer d'un ordinateur (et d'un 2e écran dans le cas d'une formation à distance)



Modalités d'évaluation

Le stagiaire est amené à réaliser un exercice (cas pratique) à la fin de chaque module de formation.

Le contrôle des connaissances s'effectue par des Quizz et QCM en fin de formation

Modalités pédagogiques

- Mise en situation des stagiaires à partir de cas pratiques
- Illustration par l'exemple
- Échanges collaboratifs



Dates des prochaines sessions

Toutes ces dates sont ouvertes aux formations inter-entreprises (stagiaires individuels) et intra-entreprises (stagiaires d'une même entreprise), à distance ou présentiels dans nos locaux de Nantes. Pour les formations intra-entreprises présentiels dans les locaux de l'entreprise, nous consulter pour les dates.

Cette formation se déroule en 1 journée. Pour vous inscrire, contactez-nous au **02 28 49 75 02**.

Session Mai 2021

Dates à venir

Session Juin 2021

Dates à venir

Session Septembre 2021

Dates à venir

Session Octobre 2021

Dates à venir

Session Novembre 2021

Dates à venir

Session Décembre 2021

Dates à venir

Infos pratiques

- Horaires : 9h - 12h30 ou 13h30 - 17h
- Durée de la formation : 7h, soit 1 jour
- Lieu : A distance, dans les locaux du client (Région Nantaise) ou 6 place Montaigne à Nantes
- Tarif : 690€ HT / stagiaire
- Tarif intra-entreprise (jusqu'à 6 stagiaires) : 1390€ HT
- Plus de 6 personnes, nous contacter
- Délai d'accès : 1 mois
- Personnes en situation de handicap, nous consulter
- Contact : Arnaud Chenudet - 02 28 49 75 02 - contact@respweb.com
- Formateur : Aymeric Marquant - 06 95 03 13 86 - contact@aymericmarquant.fr

PROGRAMME

Jour 1 : 7h

I - Administration d'un site / Ajout et modification de contenu

- Gestion des utilisateurs
- Options générales
- Options d'écriture
- Options de lecture
- Permaliens optimisés pour le SEO, explications sur la mise en place de redirections 301 en cas de modifications
- Rappel sur le RGPD et la sécurité
- Changer l'apparence d'un thème
- S'organiser avec les articles, catégories et pages
- Comment écrire pour le web : hiérarchisation S.E.O
- Interface de publication
- Insertion d'images. Rappel sur les formats, la taille et le poids
- Insertion de vidéos
- Insertion de documents
- Gérer la publication
- Les commentaires
- Gestion des articles, des catégories, des pages, des commentaires
- La bibliothèque des médias
- Explications sur les bonnes pratiques pour la gestion de l'administration générale d'un site : mise à jour des plugins, des thèmes, des versions de Wordpress

- Paramétrage d'une sauvegarde efficace
- Mise en place d'un outil de monitoring de la disponibilité du site
- Implantation d'une mise en veille technique (Google Search Console)
- Gestion d'un projet de modification fonctionnelle poussée du design ou de l'ajout d'une fonctionnalité poussée via un plugin : recherche, identification de la solution, test des plugins,

Cas pratique : mise en ligne d'un article avec photo



J'ai pu me familiariser avec l'outil et je connais les bonnes pratiques pour pouvoir intégrer du contenu sur un site web.

Les exercices pratiques sont très appréciables !

Beesbusy, logiciel de gestion de projet Niveau 1



1 jour



Présentiel ou à distance



690€ HT

- ✓ Maîtriser l'outil avec des exemples simples et des applications
- ✓ Intégrer ses projets existants dans un outil de gestion de projet
- ✓ Définir une organisation de gestion de projet adaptée à ses besoins



Beesbusy est un **outil de gestion de projets collaboratif** permettant d'organiser, de planifier et de collaborer avec son équipe pour faire avancer ses tâches **et concrétiser ses projets**. Beesbusy, est un outil simple d'utilisation avec des **fonctionnalités élaborées de pilotage des projets**.

Après avoir suivi cette formation, vous saurez exploiter toutes les fonctionnalités de l'outil et vous les approprier pour **améliorer la productivité dans vos projets**.

"Maîtriser et s'approprier l'outil Beesbusy"

Public

Grandes entreprises, PME, TPE fonctionnant en mode projet (finance, marketing, RH, etc)

Pré-requis

- Disposer d'un compte Business ou Entreprise Beesbusy
- Disposer d'un ordinateur (d'un 2e écran dans le cas d'une formation à distance) et d'un smartphone

Modalités d'évaluation

Le stagiaire est amené à réaliser des exercices (cas pratique) tout au long de la formation sur son propre compte Beesbusy.

Le contrôle des connaissances s'effectue par une application métier et un Quizz en fin de formation.

Modalités pédagogiques

- Mise en situation des stagiaires à partir de cas pratiques
- Illustration par l'exemple
- Échanges collaboratifs



Dates des prochaines sessions

Toutes ces dates sont ouvertes aux formations inter-entreprises (stagiaires individuels) et intra-entreprises (stagiaires d'une même entreprise), à distance ou présentiels dans nos locaux de Nantes. Pour les formations intra-entreprises présentiels dans les locaux de l'entreprise, nous consulter pour les dates.

Cette formation se déroule en 1 journée avec une 3 sessions par mois. Pour vous inscrire, contactez-nous au **02 28 49 75 02**.

Session Mai 2021

- Mercredi 12 mai
- Vendredi 21 mai
- Lundi 31 mai

Session Juin 2021

- Jeudi 10 juin
- Lundi 21 juin
- Mardi 29 juin

Session Septembre 2021

Dates à venir

Session Octobre 2021

Dates à venir

Session Novembre 2021

Dates à venir

Session Décembre 2021

Dates à venir

Infos pratiques

- Horaires : 9h - 12h30 ou 13h30 - 17h
- Durée de la formation : 7h, soit 1 jour
- Lieu : A distance, dans les locaux du client (Région Nantaise) ou 6 place Montaigne à Nantes
- Tarif : 690€ HT / stagiaire
- Tarif intra-entreprise (jusqu'à 6 stagiaires) : 1390€ HT
- Plus de 6 personnes, nous contacter
- Délai d'accès : 1 mois
- Personnes en situation de handicap, nous consulter
- Contact : Arnaud Chenudet - 02 28 49 75 02 - contact@respoweb.com
- Formateur : Arnaud Chenudet - 06 15 04 85 04 - arnaud@respoweb.com

PROGRAMME

Jour 1 : 7h

I - Fonctionnalités simples de la gestion de projet

- Vocabulaire nécessaire à la gestion de projet
- Création et organisation d'un projet : Listes de tâches / Tâches / Actions
- Gestion des tâches / Diagramme de Gantt / Calendrier d'équipe
- Présentation des différentes typologies de projets
- Mise en pratique sur 2 applications individuelles

II - Fonctionnalités élaborées de pilotage

- Tableaux de bord
- Multi-projets

III - Fonctionnalités avancées et application métier

- Fonctionnalités complémentaires
- Mise en pratique : définir une organisation adaptée à ses missions et son équipe

Cas pratique : créer un projet en équipe et utiliser les fonctionnalités avancées



Depuis que nous avons suivi cette formation, nous avons mis en place une organisation propre à notre société et les projets avancent déjà deux fois plus vite !

Marketing Automation avec le logiciel Plezi



2 jours

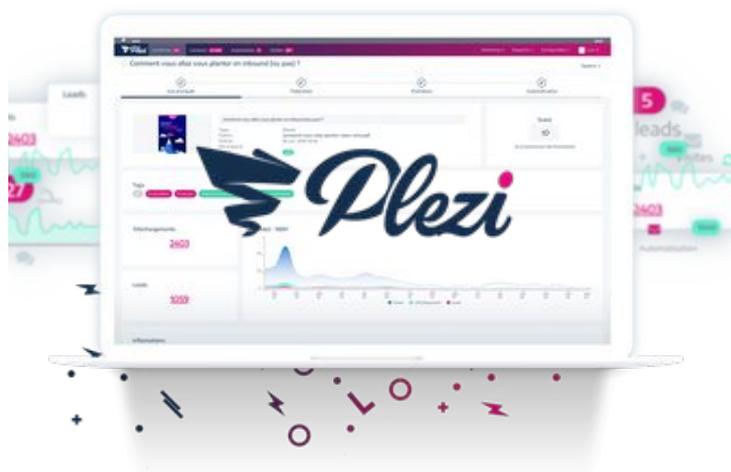


Présentiel ou à distance



980€ HT

- ✓ Acquérir les compétences pour utiliser Plezi
- ✓ Acquérir le savoir-faire pour créer des campagnes efficaces d'inbound marketing
- ✓ Savoir préparer et mettre en œuvre son plan de prospection digitale



Plezi est un **logiciel de marketing automation B2B** spécialement conçu pour attirer de nouveaux prospects, les convertir plus rapidement en clients et surtout les fidéliser.

Après avoir suivi cette formation, vous saurez **opérer les bons choix** pour paramétrer cet outil et l'utiliser à votre profit.

"Marketing automation : apprenez à utiliser le logiciel de marketing automation B2B développé par Plezi pour générer, identifier et qualifier vos leads"

Public

- Créateur d'entreprise
- Consultant indépendant
- Dirigeant de TPE
- Manager d'équipe commerciale
- Responsable communication / marketing de PME

Pré-requis

- Disposer d'une licence Plezi (set up technique effectué), accéder au backoffice du site internet à laquelle est rattachée son instance
- Disposer d'un ordinateur (et d'un 2e écran dans le cas d'une formation à distance)



Modalités d'évaluation

Le stagiaire est amené à réaliser un exercice (cas pratique) à la fin de chaque module de formation avec son propre compte Plezi.

Le contrôle des connaissances s'effectue par des Quizz et QCM en fin de formation.

Modalités pédagogiques

- Mise en situation des stagiaires à partir de cas pratiques
- Illustration par l'exemple
- Échanges collaboratifs



Dates des prochaines sessions

Toutes ces dates sont ouvertes aux formations inter-entreprises (stagiaires individuels) et intra-entreprises (stagiaires d'une même entreprise), à distance ou présentiels dans nos locaux de Nantes. Pour les formations intra-entreprises présentiels dans les locaux de l'entreprise, nous consulter pour les dates.

Cette formation se déroule en 2 journées. Pour vous inscrire, contactez-nous au **02 28 49 75 02**.

Session Mai 2021

Dates à venir

Session Juin 2021

Dates à venir

Session Septembre 2021

Dates à venir

Session Octobre 2021

Dates à venir

Session Novembre 2021

Dates à venir

Session Décembre 2021

Dates à venir

Infos pratiques

- Horaires : 9h - 12h30 ou 13h30 - 17h
- Durée de la formation : 14h, soit 2 jours
- Lieu : A distance, dans les locaux du client (Région Nantaise) ou 6 place Montaigne à Nantes
- Tarif : 980€ HT / stagiaire
- En option : suivi personnalisé de formation sur 4 mois (3 x 2h00 + 1 x 1h00 d'entretien)
- Tarif intra-entreprise (jusqu'à 6 stagiaires) : nous consulter
- Plus de 6 personnes, nous contacter
- Délai d'accès : 1 mois
- Personnes en situation de handicap, nous consulter
- Contact : Arnaud Chenudet - 02 28 49 75 02 - contact@respweb.com
- Formateur : Aymeric Marquant - 06 95 03 13 86 - contact@aymericmarquant.fr

PROGRAMME

Jour 1 : 7h

I - Deux mots sur l'Inbound Marketing et Plezi

- Rappel sur le concept d'inbound marketing et les stratégies associées
- La puissance de Plezi pour réussir dans l'inbound stratégie
- Le tunnel d'engagement découpé en phases : découverte, évaluation, achat

II - Vos objectifs

- Partage sur vos objectifs et vos attentes
- Mise à plat de vos contenus et leur catégorisation dans chaque phase

III - Préparer son instance Plezi

- Mettre en place des tags
- Créer les champs de qualification des leads
- Intégrer des contacts (manuellement et automatique)

IV - Gestion des contenus

- Qu'est ce qu'un contenu sur Plezi et comment l'utiliser
- Intégrer un nouveau contenu
- Les différentes façons de promouvoir les contenus
- Comment scorer un contenu

Jour 2 : 7h

V - L'automatisation sur Plezi

- Focus : Newsletter
- Focus : campagne intelligente
- Focus : Workflow

VI - Mises en musique

- Création d'une campagne d'automatisation
- Personnalisation du tableau de bord Plezi

Cas pratique : à déterminer



Grâce à la formation de Marketing Automation Plezi, nous allons pouvoir automatiser de nombreux contenus, prospecter efficacement et nous dégager du temps pour d'autres projets.