

STRATÉGIES DIGITALES SOUS WIX NIVEAU AVANCÉ

The image shows a close-up of a laptop screen. The screen displays the Wix logo in a bold, black, sans-serif font. The background of the screen is white. The laptop is silver and the background behind it is blurred, showing what appears to be a window with a view of a building.

PROGRAMME DE FORMATION

Marketing / Digital

5 JOURS - 35H - V1 DU 03/07/2024

PROGRAMME DE FORMATION

Type de compétence : transverse

Action de formation

Catégorie : Business

Sous-Catégorie : Marketing / Digital

Document remis au stagiaire avant son inscription (Article L 6353-8 du Code du Travail)

Objectifs de la formation

A l'issue de la formation le bénéficiaire sera capable de :

- Maîtriser les outils et fonctionnalités avancées de Wix pour créer et optimiser des sites web professionnels.
- Apprendre à développer des stratégies digitales efficaces et adaptées aux besoins des clients dans un environnement concurrentiel.
- Utiliser des techniques avancées pour améliorer la visibilité et la performance des sites web créés avec Wix.

Durée : 5 jours (35 heures)

Horaires : 9h00 - 12h30 & 14h00 - 17h30

Prérequis :

Comprendre et parler le français. Faire partie du public visé. Le bénéficiaire doit disposer d'un ordinateur connecté à internet et/ou d'un smartphone.

Validation des prérequis :

Les prérequis sont validés par un questionnaire préalable à la formation entre le demandeur, le bénéficiaire et le formateur. Avoir suivi le module : Stratégies digitales sous wix - niveau intermédiaire ou avoir démontré un niveau de maîtrise équivalent aux objectifs de ce module lors du test de positionnement.

Publics visés :

- Web designers
- Développeurs web
- Responsables marketing digital
- Entrepreneurs et PME souhaitant optimiser leur présence en ligne

PROGRAMME DE FORMATION

Modalité de formation :

Présentiel en inter / Distanciel synchrone / Hybride.

L'inscription est réputée acquise lorsque la convention est signée et / ou l'acompte versé.

Les délais d'accès à l'action sont : entre 15 et 30 jours ouvrés

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : Nous contacter, nous étudions au cas par cas les compensations nécessaires.

Tarif :

Cette formation est dispensée pour un coût de 1 400 euros HT soit 1 680€ TTC* (taux de tva 20%).

(+ frais de déplacements, hébergement et restauration éventuels)

Méthodes pédagogiques :

Affirmative, active et expositive.

Moyens pédagogiques :

Exposé / Cas pratiques

Ressources pédagogiques :

Support de cours

Moyens techniques :

Ordinateurs, outils de visioconférence, bureau ou salle de réunion, vidéoprojecteur, paperboard.

Modalités d'évaluation de la satisfaction :

Questionnaire de satisfaction à chaud

Modalités d'évaluation des acquis

QCM / Quiz + Cas pratique

PROGRAMME DE FORMATION

Sanction de la formation :

Attestation de formation

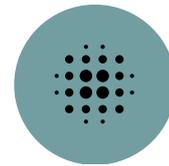
Justificatifs de réalisation et d'assiduité :

Signature d'une feuille d'émargement par le formateur et le bénéficiaire par demi-journée et/ou par séquence de formation.

Contact :

Cécile PAVAGEAU : 06 44 11 35 07 -c.hennequin-pavageau@stratecomm.fr

MODULES & SEQUENCES



JOUR 1

ISEO avancé & Performance

Objectif pédagogique : À l'issue de cette journée, les stagiaires seront en mesure d'appliquer des techniques avancées de SEO et d'analyser la performance de leur site.

1. SEO avancé (2h)
 - a. Techniques de SEO on-page et off-page
 - b. Utilisation de balises, méta descriptions, et mots-clés
2. Analyse de performance (1h30)
 - a. Outils d'analyse et suivi des performances
 - b. Interprétation des données de trafic et comportements utilisateurs
3. Atelier pratique : Mise en place de stratégies SEO (3h30)
 - a. Cas pratiques sur l'optimisation avancée des pages

JOUR 2

Marketing digital & Réseaux sociaux via Dashboard Wix

Objectif pédagogique : À l'issue de cette journée, les stagiaires seront en mesure de concevoir et de mettre en œuvre des campagnes de marketing digital intégrant les réseaux sociaux.

1. Marketing digital avec Wix (2h)
 - a. Campagnes marketing et outils d'automatisation
 - b. Intégration des outils d'email marketing
2. Stratégies réseaux sociaux (1h30)
 - a. Connexion et gestion des réseaux sociaux depuis Wix
 - b. Publicité sur les réseaux sociaux
3. Atelier pratique : Mise en place d'une campagne marketing (3h30)
 - a. Création d'une campagne email et gestion des réseaux sociaux



JOUR 3

Analyse de données & Conversion

Objectif pédagogique : À l'issue de cette journée, les stagiaires seront en mesure d'analyser les données de leur site et d'optimiser les conversions.

1. Analyse de données avancée (2h)
 - a. Outils et plugins d'analyse de Wix
 - b. Suivi des KPI et interprétation des données
2. Optimisation des conversions (1h30)
 - a. Techniques pour améliorer le taux de conversion
 - b. A/B testing et optimisation UX/UI
3. Atelier pratique : Analyse et optimisation des conversions (3h30)
 - a. Cas pratiques d'optimisation de parcours utilisateur

JOUR 4

Sécurité & Conformité

Objectif pédagogique : À l'issue de cette journée, les stagiaires seront en mesure de sécuriser leur site Wix et de le rendre conforme aux réglementations en vigueur.

1. Sécurité des sites web (2h)
 - a. Bonnes pratiques pour la sécurité des sites Wix
 - b. Gestion des permissions et protection des données
2. Conformité légale (1h30)
 - a. Réglementation RGPD et autres lois applicables
 - b. Mise en conformité de son site
3. Atelier pratique : Mise en place de mesures de sécurité (3h30)
 - a. Audit de sécurité et mise en place de politiques de confidentialité



JOUR 5

Planification à long terme & Stratégie digitale

Objectif pédagogique : À l'issue de cette journée, les stagiaires seront en mesure de développer une stratégie digitale à long terme et d'élaborer un plan d'action concret.

1. Vision stratégique (1h30)
 - a. Développement d'une vision à long terme
 - b. Stratégie de contenu et planification
2. Mise en œuvre d'une stratégie digitale (2h)
 - a. Planification des étapes et des ressources nécessaires
 - b. Intégration des différents outils et techniques vues lors des formations
3. Atelier pratique : Construction d'un plan d'action (3h30)
 - a. Élaboration d'un plan d'action personnalisé
 - b. Présentation et feedback



VOTRE FORMATRICE



CÉCILE PAVAGEAU

Formée à Sciences Po Bordeaux, j'ai assuré des fonctions de développement pendant plus de 10 ans, essentiellement sur des business model en B to B et BtoBtoC. Véritable développeuse dans l'âme, je suis rompue aux outils du webmarketing avec une fibre digitale extrêmement marquée.



STRAT&COMM

Stratégie - Marketing - Développement
Recrutement - Formation

STRAT&COMM Formation

Château de Lagravade, 47390 LAYRAC | Numéro SIRET: 90251482700010 | 7022Z | TVA intracomm FR80902514827

Numéro de déclaration d'activité: NDA 75 47 01669 47 auprès du préfet de région Nouvelle Aquitaine