



CATALOGUE
DES
FORMATIONS

2020

Plus intelligents ensemble.

EDITO	3
ILS NOUS FONT CONFIANCE	4
NOTRE OFFRE DE FORMATIONS	5
NOTRE DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE	6
LA TEAM 404	7
PARCOURS MÉTIERS	8
Cursus Webmarketing	9
Cursus Référenceur	10
Cursus Community Manager	11
COMPÉTENCES SPÉCIFIQUES	12
Appréhender les fondamentaux du webmarketing	13
Comment créer son site WordPress ?	22
Comprendre et Améliorer le référencement naturel de son site web	14
Piloter les performances de son site web avec Google Analytics	16
Déployer des campagnes publicitaires sur les moteurs de recherches et sites web	17
Rédiger sur le web pour améliorer son référencement	18
Construire une stratégie e-mailing efficace	19
Mettre en place une stratégie efficace sur les réseaux sociaux	20
Maîtriser la publicité Facebook Ads	21
Mettre en place une veille efficace et maîtriser son e-réputation	22
Personal Branding : Créer une marque personnelle attractive	23
Le Design Thinking : La démarche incontournable pour satisfaire les besoins de vos clients	24
Le social selling : Commencez à vendre sur LinkedIn	25
Le marketing d'influence : les influenceurs votre nouveau levier webmarketing ?	26
Nos autres formations	27
ACCOMPAGNEMENT SUR MESURE	28
Nos coachings	29
Coaching digital personnalisé	30
Coaching post-formation	31
Coaching certification	32
Ateliers pratiques	33
Les ateliers pratiques 404	34
Formations sectorielles	35
Les formations sectorielles 404	36
INSCRIVEZ-VOUS À NOS FORMATIONS	37
Financer votre formation	38
Informations Pratiques	39
Calendrier des formations inter-entreprises 2020	40



EDITO

*Depuis toujours, le transfert de compétences est
le leitmotiv de **l'Agence 404**.*

Accompagner nos clients dans leurs actions webmarketing, prendre en charge leur développement sur le web à leurs côtés, et faire monter en compétences leurs équipes internes, sont les raisons d'être de l'Agence 404.

C'est pourquoi nos formateurs animent à Nante et Angers, un cursus complet, extrêmement efficace et pragmatique.

En suivant nos modules de formations, vous découvrirez tous les leviers pour améliorer votre visibilité, votre efficacité, votre retour sur investissement et vos résultats via le web.

Nos consultants sont nos formateurs et exercent au quotidien l'activité pour laquelle ils vous forment. Tous expérimentés et riches de leur expérience terrain, ils vous guident et vous soutiennent dans votre apprentissage.

99,2% de nos clients sont satisfaits ou très satisfaits, plus de 300 journées ont été dispensées, et, surtout, chez nos clients, une hausse d'activité web de +160% en moyenne a été enregistrée dans les 6 mois suivant nos premiers échanges.

Aujourd'hui, le coût d'acquisition d'un prospect ou d'un client via le webmarketing est 15 fois moindre qu'en dehors du web. Formez vos équipes et échangez avec les nôtres pour progresser rapidement et profiter de ce puissant vecteur de développement de votre activité.

Au plaisir de vous accueillir,

- L'équipe 404.

ILS NOUS FONT CONFIANCE

ALEXANDRE DELCOURT,
OUEST FRANCE MULTIMÉDIA

« La formation réseaux sociaux proposée par l'Agence 404 a parfaitement répondu à mes attentes. La première journée, plus généraliste, m'a conforté dans ce que je savais déjà sur les méthodologies, les potentiels et la démarche à avoir pour élaborer la stratégie. La seconde m'a apporté des informations concrètes pour élaborer des stratégies adaptées aux sites que je gère suivant les différents réseaux sociaux existants. »

LAURA ALBERT,
FLEURY MICHON

« La formation Google Analytics dispensée par l'Agence 404 nous a permis d'avoir à la fois des informations généralistes, d'analyser toutes les données possibles, d'étudier les indicateurs à suivre et de comprendre comment construire des tableaux et avoir un aperçu très professionnel de notre compte et de nos informations. Le formateur a apporté des réponses claires et immédiates. Il a été très pédagogue et s'est adapté à ses interlocuteurs aussi bien novices que plus techniques. »

AURÉLIE HUBERT,
PRÉCOM

« Le contenu de formation proposé était parfaitement adapté à nos problématiques. Le formateur, expert de Google Analytics., a su répondre à nos questions, même celles plus techniques car liées à nos problématiques de régie publicitaire. Il a aussi su expliquer l'outil de façon très claire, devant un public à connaissances inégales. »

NOS RÉFÉRENCES



NOTRE OFFRE DE FORMATIONS

Parce que les attentes de chacun sont différentes tant en termes d'acquisition de connaissances que de montée en compétences, nos programmes de formations se construisent selon vos besoins personnels.

Nos programmes s'adressent aux débutants, intermédiaires e

14

FORMATIONS
THÉMATIQUES

3

CURSUS
COMPLETS

4

SESSIONS
ANNUELLES
INTERACTIVES

VOUS SOUHAITEZ FORMER VOS ÉQUIPES ET TRAVAILLER TOUT AU LONG DE LA FORMATION DIRECTEMENT SUR VOTRE SITE WEB ?

L'Agence 404 peut vous proposer des modules de formations en intra-entreprise dans vos locaux ou dans l'une de nos 2 agences (Nantes et Angers). Nos formations intra-entreprises vous offrent la possibilité de bénéficier de formations dédiées à vos équipes dans un lieu à une date déterminée en fonction de vos contraintes. **Notre consultant prendra exemple sur votre site web** tout au long de la formation pour illustrer ses propos. C'est la solution pour optimiser votre budget formation si vous avez plusieurs collaborateurs à former.

VOUS AVEZ DES BESOINS SPÉCIFIQUES ?

L'Agence 404 peut vous proposer des modules de formations sur-mesure spécifiquement conçus et réalisés pour répondre à des besoins particuliers.

Après un audit de vos problématiques, nous élaborons un programme et des contenus de formation personnalisés en fonction de vos spécificités, vos forces et vos faiblesses. Nous déployons des moyens pédagogiques adaptés (*cours théoriques, exercices pratiques, études de cas et partages d'expériences*) et vous accompagnons au-delà de la formation via un suivi post-formation (*évaluation à froid, échanges avec le consultant, définition d'un plan d'actions...*)



C'EST ENSEMBLE QUE NOUS ALLONS CONSTRUIRE VOTRE PROGRAMME DE FORMATION !

NOTRE DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE

1

LA PRÉPARATION

- ▶ Recensement des besoins et évaluation des profils des stagiaires
- ▶ Définition du plan de formation
- ▶ Entretien avec le formateur
- ▶ Adaptation ou création des outils pédagogiques appropriés



2

LA FORMATION

- ▶ Ateliers pratiques
- ▶ Monitorat
- ▶ Retours d'expériences



3

LE BILAN

- ▶ Évaluation à chaud des connaissances et compétences acquises
- ▶ Anticipation des besoins
- ▶ Amélioration des outils pédagogiques
- ▶ Suivi post-formation



LA TEAM

404



RENAUD VAROQUEAUX
DIRIGEANT
FONDATEUR



VINCENT CHAVINIER
ASSOCIÉ



AURÉLIE MANIÈRE
ASSOCIÉE



CÉDRIC MARY
RESPONSABLE
STRATÉGIE DIGITALE



CÉLINE LEGUEN
RESPONSABLE
STRATÉGIE DIGITALE



FRANÇOISE AVRY COURTILOUX
OFFICE
MANAGER



CAMILLE FROGER
CHEFFE DE PROJETS
DIGITAUX



PIERRE-JACQUES BIBET
EXPERT
WEBMARKETING



LYDIA MAMMAR
EXPERTE
REDACTION WEB

таровых камер
ярким акцентом



PARCOURS MÉTIER

*« Boostez votre carrière en devenant
spécialiste du digital. »*

AGENCE
404
INTELLIGENCE DIGITALE



CURSUS WEBMARKETING

PRÉSENTATION

Lancer une activité sur le web peut se révéler être un parcours semé d'embûches. Avec ces 4 jours de formation, vous aurez un excellent panorama des différentes stratégies de visibilité.

Vous serez aussi capable de connaître les bases de l'utilisation de Wordpress. Vous pourrez ainsi prendre des décisions déterminantes pour la réussite de votre projet.

OBJECTIFS

- ▶ Définir votre cible et vos objectifs sur le web
- ▶ Savoir identifier les leviers webmarketing prioritaires en fonction de votre cible
- ▶ Exploiter les leviers de trafic les plus rentables
- ▶ Maîtriser les bases de Wordpress

PLAN DU COURS



APPRÉHENDER LES FONDAMENTAUX DU WEBMARKETING

- ▶ La visibilité sur le web
- ▶ La bonne stratégie web = 360° ?
- ▶ L'ergonomie web
- ▶ Le référencement payant
- ▶ L'outil google analytics
- ▶ Les particularités du E-commerce
- ▶ Le référencement naturel
- ▶ Le contenu rédactionnel
- ▶ Les réseaux sociaux
- ▶ Veille et E-réputation
- ▶ Emailing, newsletters et publicité



INITIATION À WORDPRESS

- ▶ Comment utiliser Wordpress pour son activité ?
- ▶ Installer Wordpress
- ▶ Bien configurer son CMS
- ▶ Utilisation des fonctionnalités de base
- ▶ Création de votre première arborescence de page
- ▶ Aller plus loin avec wordpress
- ▶ Sécurité du site

INFORMATIONS

- ▶ Nombre d'heures de formations : 28 H sur 4 jours.
- ▶ Tarif inter-entreprise : 2 200 € NET de TVA
- ▶ Tarifs intra-entreprise : *Nous consulter.*
- ▶ Prochaines sessions : Du 09/03 au 12/03 - Du 15/06 au 18/06 - Du 21/09 au 24/09 - Du 30/11 au 03/12
- ▶ Public : Responsables de Communication, Agences de Communication, Dirigeants et auto-entrepreneurs, Responsables Web Marketing
- ▶ **Pré-Requis** : Avoir un projet web ou gérer un site.

MÉTHODE DE VALIDATION

Évaluation à chaud et à froid des connaissances et compétences acquises.

Un **coaching post-formation** est disponible pour cette formation.

POUR ALLER PLUS LOIN



Cursus Référencement
Cursus Community Manager

CURSUS RÉFÉREUR

PRÉSENTATION

Créer un site internet sans prévoir une stratégie de visibilité ne permet pas de générer des résultats commerciaux satisfaisants. Pour attirer du trafic sur votre site, il vous faut maîtriser deux vecteurs essentiels : le référencement et le référencement payant. Le cursus référeur vous donnera les clés d'un trafic qualifié.

OBJECTIFS

- ▶ Maîtriser les concepts et la mise en place du référencement naturel.
- ▶ Définir sa stratégie et gérer ses campagnes publicitaires
- ▶ Analyser le trafic de son site web et mesurer les impacts des actions webmarketing

PLAN DU COURS



COMPRENDRE ET AMÉLIORER LE RÉFÉREMENT NATUREL DE SON SITE WEB

- ▶ Les moteurs de recherches
- ▶ Les différents leviers du référencement
- ▶ Améliorer son positionnement
- ▶ Optimisation technique du site
- ▶ Outils d'analyse
- ▶ Optimisation des contenus du site
- ▶ Autorité du site et linking



PILOTER LES PERFORMANCES DE SON SITE WEB AVEC GOOGLE ANALYTICS

- ▶ Fonctionnement, installation et paramétrage
- ▶ Analyse de votre trafic & des sources de trafic
- ▶ Analyse de contenu de votre site



DÉPLOYER DES CAMPAGNES PUBLICITAIRES EFFICACES

- ▶ Le référencement payant et google Adwords
- ▶ La définition d'une stratégie publicitaire
- ▶ Création et paramétrage de la campagne search
- ▶ Suivi et optimisation d'une campagne search
- ▶ Création et paramétrage d'une campagne Google shopping
- ▶ Tracking Google Analytics
- ▶ Création d'une campagne de publicité display
- ▶ Suivi et optimisation d'une campagne display
- ▶ Le remarketing

INFORMATIONS

- ▶ Nombre d'heures de formations : 35 H sur 5 jours
- ▶ Tarif inter-entreprise : 2 750 € NET de TVA
- ▶ Tarifs intra-entreprise : *Nous consulter.*
- ▶ Prochaines sessions : Du 16/03 au 20/03 - Du 22/06 au 26/06 - Du 28/09 au 02/10 - Du 07/12 au 11/12
- ▶ **Public** : Webmasters, Gérants E-commerce et créateurs d'entreprises, Chargé de Communication et Marketing, Développeurs ...
- ▶ **Pré-Requis** : Gérer un site web ou avoir ce projet. Il est impératif pour suivre cette formation de posséder un compte Google Adwords ouvert. N'hésitez pas à nous demander notre tutoriel « Création d'un compte Adwords ».

MÉTHODE DE VALIDATION

Évaluation à chaud et à froid des connaissances et compétences acquises.

Un **coaching post-formation** est disponible pour cette formation.

POUR ALLER PLUS LOIN



Cursus Webmarketing
Cursus Community Manager

CURSUS COMMUNITY MANAGER

PRÉSENTATION

Vous souhaitez devenir Community Manager et acquérir les compétences essentielles au développement de la visibilité sur les réseaux sociaux ? Vous apprendrez sur 5 jours à accroître la notoriété et l'image de votre marque en communiquant de façon pro-active sur le web.

OBJECTIFS

- ▶ Définir sa stratégie éditoriale et savoir rédiger sur le web pour améliorer son référencement
- ▶ Savoir exploiter professionnellement les réseaux sociaux
- ▶ Concevoir une stratégie de conquête et de fidélisation client par l'e-mail
- ▶ Créer une campagne Facebook Ads

PLAN DU COURS

J1

RÉDIGER SUR LE WEB POUR AMÉLIORER SON RÉFÉRENCIEMENT

- ▶ Importance du contenu pour le référencement naturel d'un site web
- ▶ Définition de la stratégie éditoriale
- ▶ Méthode pour bien rédiger sur le web

Ateliers d'optimisation, de conception et de rédaction de contenus.

J2

CONSTRUIRE UNE STRATÉGIE E-MAILING ET NEWSLETTER EFFICACE

- ▶ Le mailing aujourd'hui
- ▶ Gestion des bases de données (bdd)
- ▶ Constituer son message
- ▶ Délivrabilité et performance
- ▶ Le routage du mailing
- ▶ Analyse et tendances

J3

&

J4

RÉSEAUX SOCIAUX ET SOCIAL MARKETING

- ▶ Panorama des réseaux sociaux
- ▶ Stratégie, moyens et organisation
- ▶ Utilisation des différents supports
- ▶ Illustrations - Analyse de pages / comptes existants

Exercices pratiques

J5

MAITRISER LA PUBLICITÉ FACEBOOK ADS

- ▶ Définition des objectifs et cibles
- ▶ Pixel Facebook
- ▶ Gérer les conversions
- ▶ Les audiences
- ▶ Les typologies d'annonces

INFORMATIONS

- ▶ Nombre d'heures de formations : 35 H sur 5 jours.
- ▶ Tarif inter-entreprise : 2 750 € NET de TVA
- ▶ Tarifs intra-entreprise : *Nous consulter.*
- ▶ Prochaines sessions : Du 23/03 au 27/03 - Du 29/06 au 03/07 - Du 05/10 au 09/10 - Du 14/12 au 18/12
- ▶ **Public** : Responsables de Communication, Agences de Communication, Dirigeants et auto-entrepreneurs, Responsables Web Marketing
- ▶ **Pré-Requis** : Gérer la communication d'un site web et la présence de l'entreprise sur les réseaux sociaux.

MÉTHODE DE VALIDATION

Évaluation à chaud et à froid des connaissances et compétences acquises.

Un **coaching post-formation** est disponible pour cette formation.

POUR ALLER PLUS LOIN



Cursus Webmarketing
Cursus Référencement



COMPÉTENCES SPÉCIFIQUES

« Maîtrisez les leviers digitaux pour performer. »

AGENCE
404
INTELLIGENCE DIGITALE

APPRÉHENDER LES FONDAMENTAUX DU WEBMARKETING

PRÉSENTATION

Vous souhaitez avoir un panorama complet de ce qui se fait aujourd'hui en webmarketing ?
En trois jours, venez découvrir les leviers indispensables pour mener à bien votre stratégie de communication digitale.
Cette formation vous permettra d'acquérir une culture webmarketing globale et maîtriser ses fondamentaux.

OBJECTIFS

- ▶ Définir votre site et votre objectif web
- ▶ Appréhender les grands leviers du webmarketing actuel
- ▶ Savoir identifier les leviers webmarketing prioritaires en fonction de sa cible
- ▶ Savoir solliciter et piloter les bons prestataires

PLAN DU COURS

J1

La visibilité sur le web

- ▶ Les composantes du webmarketing

La bonne stratégie web 360°

- ▶ Le webmarketing dans votre communication globale

L'ergonomie web :

- ▶ Concepts, théories et lois d'ergonomie incontournables

Le référencement payant :

- ▶ Quelles campagnes pour quels objectifs ?

J2

L'outil de google Analytics :

- ▶ Analyse de votre trafic
- ▶ Analyse du contenu de votre site

Les particularités du E-Commerce :

- ▶ L'architecture du site e-commerce
- ▶ Le tunnel d'achat

Le référencement naturel :

- ▶ Google ? qui est-il ? que veut-il ? Concepts-clés du référencement.
- ▶ Les bases du bon référenceur
- ▶ Elaborer des actions de netlinking

J3

Le contenu rédactionnel :

- ▶ Les bons réflexes pour bien rédiger sur le web

Les réseaux sociaux :

- ▶ Connaître et comprendre les différents réseaux sociaux

Veille et e-réputation :

- ▶ Les activités de veille et leurs objectifs
- ▶ La e-réputation

Emailing, newsletters et publicité :

- ▶ Exploiter l'e-mailing et la newsletter
- ▶ Exploiter le canal publicitaire

INFORMATIONS

- ▶ Nombre d'heures de formations : 21H sur 3 jours.
- ▶ Tarif inter-entreprise : 1 800 € NET de TVA
- ▶ Tarifs intra-entreprise : *Nous consulter.*
- ▶ Prochaines sessions : Du 09/03 au 11/03 - Du 15/06 au 17/06 - Du 21/09 au 23/09 - Du 30/11 au 02/12
- ▶ **Public :** Responsables de la communication, Responsables marketing, Dirigeant de société
- ▶ **Pré-Requis :** Avoir un projet web ou gérer un site web.

MÉTHODE DE VALIDATION

Évaluation à chaud et à froid des connaissances et compétences acquises.

Un **coaching post-formation** est disponible pour cette formation.

POUR ALLER PLUS LOIN



Cursus Référencéur
Cursus Community Manager

INITIATION À WORDPRESS

PRÉSENTATION

Ce module vous fera découvrir les bases pour créer vos 1ères pages web et les mettre en ligne. Un point de départ indispensable pour réaliser votre premier site.

OBJECTIFS

- ▶ Comprendre comment créer un site web simple
- ▶ Maîtriser les bases de la création et de l'administration de votre site

PLAN DU COURS

INSTALLATION DE WORDPRESS

- ▶ Notions de base
- ▶ Présentation de WordPress
- ▶ Choisir son hébergement
- ▶ Installer WordPress
- ▶ Configurer correctement WordPress
- ▶ Écrire et publier son premier article
- ▶ Les catégories
- ▶ Les mots-clefs

UTILISER WORDPRESS

- ▶ Type de contenu
- ▶ Gestion des pages
- ▶ Gestion des médias
- ▶ Bien utiliser l'éditeur
- ▶ Gestion des utilisateurs
- ▶ Gestion des commentaires
- ▶ Gestion des menus
- ▶ Gestion des Widgets

ALLER AU PLUS LOIN AVEC WORDPRESS

- ▶ Introduction au Thème
- ▶ Les extension (Plugin)
- ▶ Modèles de pages
- ▶ Introduction au SEO / Mesure du trafic
- ▶ Sécurité

INFORMATIONS

- ▶ Nombre d'heures de formations : 7H sur 1 jour.
- ▶ Tarif inter-entreprise : 600€ NET de TVA
- ▶ Tarif intra-entreprise : *Nous consulter.*
- ▶ Prochaines sessions : Le 12/03 - Le 18/06 - Le 24/09 - Le 03/12
- ▶ **Public** : Webmasters, Créateurs de sites, Gérants de boutique e-commerce, Créateur d'entreprise ou d'e-entreprise, Responsables de la communication, Développeurs de sites web
- ▶ **Pré-Requis** : tout public

MÉTHODE DE VALIDATION

Évaluation à chaud et à froid des connaissances et compétences acquises.

Un **coaching post-formation** est disponible pour cette formation.

POUR ALLER PLUS LOIN



Coursus Webmarketing
Google Analytics

COMPRENDRE ET AMÉLIORER LE RÉFÉRENCEMENT NATUREL DE SON SITE WEB

PRÉSENTATION

Vous souhaitez augmenter la visibilité de votre site sur Internet et améliorer son positionnement dans les moteurs de recherches, en particulier Google (94% des recherches en France) ? Vous avez un site web en projet de création ou de refonte ? Vous devez impérativement savoir ce qu'est le référencement naturel et le comprendre pour pouvoir ensuite le maîtriser par vous-même.

OBJECTIFS

- ▶ Appréhender l'ensemble des concepts et principes du référencement
- ▶ Savoir définir les expressions sur lesquelles vous pourrez positionner votre site
- ▶ Connaître les freins et leviers du référencement
- ▶ Optimiser votre site, son architecture, son contenu
- ▶ Savoir comment acquérir des liens pertinents

PLAN DU COURS

LES MOTEURS DE RECHERCHES

- ▶ Fonctionnement de Google (algorithme, pénalités, robots,..)
- ▶ Les autres moteurs (Bing, Yahoo..)

LES DIFFÉRENTS LEVIERS DU RÉFÉRENCEMENT

- ▶ Le SEO ou référencement naturel
- ▶ Le SEA ou référencement payant
- ▶ Les alternatives : actus, vidéos, local, micro-données, mobile

TRAVAILLER SON POSITIONNEMENT : STRATÉGIE ET OUTILS

- ▶ L'étude du positionnement actuel
- ▶ Les mots-clés pertinents pour l'internaute
- ▶ Architecture, pages et contenus

L'OPTIMISATION DES CONTENUS

- ▶ Optimisation d'un contenu textuel
- ▶ Bonnes pratiques rédactionnelles

OPTIMISATION TECHNIQUE DU SITE

- ▶ Sitemap et Robots.txt
- ▶ Indexation et temps de changement
- ▶ Optimisation des balises (hN, titles, alt...)
- ▶ Amélioration du maillage interne

AUTORITÉ DU SITE

- ▶ Principe du linking et notion de « profil de liens »
- ▶ Où obtenir des liens de qualité ? Comment identifier un bon lien ?
- ▶ Intérêt des réseaux sociaux

CAS PRATIQUE

INFORMATIONS

- ▶ Nombre d'heures de formations : 14 H sur 2 jours.
- ▶ Tarif inter-entreprise : 1 200 € NET de TVA
- ▶ Tarifs intra-entreprise : *Nous consulter.*
- ▶ Prochaines sessions : Les 16 et 17/03 - Les 22 et 23/06 - Les 28 et 29/09 - Les 07 et 08/12
- ▶ **Public** : Webmasters, gérants de boutiques de e-commerce, créateurs d'entreprises, responsables de la communication, développeurs de site web...
- ▶ **Pré-Requis** : Avoir un projet web ou gérer un site web.

MÉTHODE DE VALIDATION

Évaluation à chaud et à froid des connaissances et compétences acquises.

Un **coaching post-formation** est disponible pour cette formation.

Préparer la **certification professionnelle CESEO** avec nos formateurs.

POUR ALLER PLUS LOIN



Cursus référencieur
Google Analytics

PILOTER LES PERFORMANCES DE SON SITE WEB AVEC GOOGLE ANALYTICS

PRÉSENTATION

Google analytics est un outil gratuit, idéal pour qualifier le trafic visiteur de votre site Web et en piloter son évolution.

Grâce à cet outil et à un paramétrage précis, vous accéderez à des informations capitales telles que : l'origine géographique de vos visiteurs, l'efficacité de vos campagnes (publicités, e-mailings, réseaux sociaux), les parcours de navigation et le nombre d'objectifs atteints. Vous pourrez ainsi analyser et ajuster en permanence votre stratégie en vous basant sur des éléments objectifs.

OBJECTIFS

- ▶ Comprendre l'intérêt d'utiliser Google Analytics
- ▶ Mettre en place et paramétrer son compte
- ▶ Savoir identifier les indicateurs clés
- ▶ Savoir réaliser un tableau de bord
- ▶ Comprendre les différents leviers de trafic
- ▶ Savoir exploiter Analytics pour piloter vos décisions stratégiques et/ou vos prestataires

PLAN DU COURS

DÉMARRER : INSTALLATION & PARAMÉTRAGE

- ▶ Présentation de l'outil google analytics
- ▶ Installation du compte google analytics
- ▶ Paramétrage de google analytics en fonction de vos attentes

ANALYSER VOTRE TRAFIC

- ▶ Apprendre à connaître vos visiteurs
- ▶ Comprendre leur comportement sur le site : que font-ils ? Où vont-ils ? Qu'est-ce qui les bloque ?

ANALYSER VOS SOURCES DE TRAFIC

- ▶ Les différentes sources de trafic de votre site
- ▶ Provenance exacte de vos visiteurs, sources intéressantes pour votre trafic
- ▶ Analyse particulière du trafic issu du référencement naturel du site

VOTRE OBJECTIF : CONVERTIR LES INTERNAUTES

- ▶ Définition des objectifs de votre site
- ▶ Suivi des objectifs de vos résultats chiffrés
- ▶ Les chemins de conversion et efficacité du site

TRAVAILLER SON POSITIONNEMENT : STRATÉGIE ET OUTILS

- ▶ L'étude du positionnement actuel
- ▶ Les mots-clés pertinents pour l'internaute
- ▶ Architecture, pages et contenus

ANALYSE DE VOS ACTIONS WEBMARKETING

- ▶ L'analyse particulière des fonctions e-commerce de votre site
- ▶ Suivi et optimisation des résultats de campagnes *adwords* le cas échéant
- ▶ Analyse particulière de votre activité sur les réseaux sociaux

INFORMATIONS

- ▶ Nombre d'heures de formations : 7 H sur 1 jour.
- ▶ Tarif inter-entreprise : 600 € NET de TVA
- ▶ Tarifs intra-entreprise : *Nous consulter.*
- ▶ Prochaines sessions : Le 18/03 - Le 24/06 - Le 30/09 - Le 9/12
- ▶ **Public** : Gérants E-commerce et créateurs d'entreprises, Responsable de Communication, Développeurs, Webmasters ...
- ▶ **Pré-Requis** : Avoir un accès administrateur à un compte *Analytics* ouvert (avec historique). Avoir une base de connaissances en webmarketing

MÉTHODE DE VALIDATION

Évaluation à chaud et à froid des connaissances et compétences acquises.

Un **coaching post-formation** est disponible pour cette formation.
Préparer la **certification Analytics** avec nos formateurs.

POUR ALLER PLUS LOIN



Coursus référenceur
Google Adwords

DÉPLOYER DES CAMPAGNES PUBLICITAIRES SUR LES MOTEURS DE RECHERCHES ET SITE WEB

PRÉSENTATION

Vous souhaitez mettre en place une campagne adwords ou d'E-publicité ? Le référencement dit « payant » ne s'improvise pas, sous peine de voir des budgets importants investis sans résultats concrets ! une telle campagne s'appréhende comme un réel projet publicitaire tenant compte des possibilités de l'outil comme des opportunités réelles et sérieuses que votre site peut vous apporter.

OBJECTIFS

- ▶ Appréhender les domaines d'utilisation de la plateforme Adwords
- ▶ Choisir son levier E-Pub en fonction de l'objectif
- ▶ Comprendre le fonctionnement de la régie
- ▶ Être capable de créer une campagne simple
- ▶ Gérer et piloter son prestataire e-pub
- ▶ Analyser ses résultats et optimiser

PLAN DU COURS

J1

PRÉSENTATION DU RÉFÉRENCIEMENT PAYANT ET DE LA RÉGIE GOOGLE ADWORDS.

Définition d'une stratégie publicitaire :

- ▶ Définition des objectifs et ciblage
- ▶ Architecture de compte et campagnes

Création et paramétrage de la campagne search :

- ▶ Sélection de mots-clés, utilisation des ciblagés
- ▶ Rédaction des annonces textuelles

ANALYSE DES PERFORMANCES, OPTIMISATION ET DÉVELOPPEMENT DES CAMPAGNES FONCTIONNALITÉS AVANCÉES .

Création et paramétrage de la campagne shopping tracking :

- ▶ Paramétrage du compte analytics et liaison ad- words
- ▶ Suivi et importation des conversions
- ▶ Analyse des performances de vos campagnes

J2

LA PUBLICITÉ DISPLAY :

- ▶ Principes, enjeux, formats, contraintes
- ▶ Synergie de vos campagnes digitales

MISE EN PLACE D'UN CAMPAGNE DISPLAY

- ▶ Création et paramétrage de la campagne
- ▶ Annonces illustrées et ciblagés

ANALYSE DES PERFORMANCES, OPTIMISATION ET STRATÉGIES AVANCÉES ET BONNES PRATIQUES

- ▶ Création d'une campagne de remarketing.

LA PUBLICITÉ SUR FACEBOOK

- ▶ Les types de campagnes
- ▶ Création, analyse et optimisation

ATELIER : Utilisation d'un Adplanner

ATELIER : Création d'un kit bannières avec Google

INFORMATIONS

- ▶ Nombre d'heures de formations : 14 H sur 2 jours.
- ▶ Tarif inter-entreprise : 1 200 € NET de TVA
- ▶ Tarifs intra-entreprise : *Nous consulter.*
- ▶ Prochaines sessions : Les 19-20/03 - Les 25-26/06 - Les 01-02/10 - Les 10-11/12
- ▶ **Public** : Gérants E-commerce et créateurs d'entreprises, Responsable de Communication, Développeurs, Webmasters ...
- ▶ **Pré-Requis** : Avoir une base de connaissance en webmarketing. Il est impératif pour suivre cette formation de posséder un compte Google Adwords ouvert. N'hésitez pas à nous demander notre Tutoriel « Création d'un compte Adwords »

MÉTHODE DE VALIDATION

Évaluation à chaud et à froid des connaissances et compétences acquises.

Un **coaching post-formation** est disponible pour cette formation.

Préparer la **certification professionnelle Adwords** avec nos formateurs.

POUR ALLER PLUS LOIN



Cursus référencier
Google Analytics

RÉDIGER SUR LE WEB POUR AMÉLIORER SON RÉFÉRENCIEMENT

PRÉSENTATION

Vous souhaitez améliorer le positionnement dans les moteurs de recherche et la visibilité de votre site sur internet ? Vous devez impérativement comprendre comment le contenu d'un site web influe sur le référencement, et comment en tirer avantage. Il s'agit d'exploiter le plus parfaitement possible les ressources du web et les préconisations de Google pour permettre à votre contenu, plutôt que tout autre, d'être trouvé et lu.

OBJECTIFS

- ▶ Savoir définir la stratégie éditoriale d'un site web (sujet, ton, planning...)
- ▶ Comprendre comment le contenu d'un site web influe sur son référencement naturel
- ▶ Acquérir la méthodologie pour bien rédiger sur le web
- ▶ Optimiser un texte pour le référencement naturel

PLAN DU COURS

LES OPPORTUNITÉS ET AVANTAGES DU CONTENU RÉDACTIONNEL SUR LE WEB

- ▶ Importance du contenu pour le référencement naturel d'un site web
- ▶ Utiliser votre contenu off-site pour accroître votre visibilité

ETUDES DE CAS RÉELS

- ▶ Atelier d'optimisation d'un contenu existant
- ▶ Atelier de conception d'un contenu original
- ▶ Atelier de rédaction complète d'un contenu
- ▶ Questions/Réponses

MÉTHODE POUR BIEN RÉDIGER SUR LE WEB

- ▶ Identifier des sujets et trouver des idées pour alimenter votre contenu
- ▶ Structuration et hiérarchisation des informations : titre, sous-titre, chapeau, lien et ancre, accroche, etc.
- ▶ Optimisation du contenu pour le référencement naturel

DÉFINITION DE LA STRATÉGIE ÉDITORIALE

- ▶ Choix des cibles et de la manière dont on va s'adresser à elles
- ▶ Identification et choix des expressions-clés et du type de contenu proposé
- ▶ Définir et tirer parti de votre style rédactionnel
- ▶ Utiliser sa veille pour trouver des sujets

INFORMATIONS

- ▶ Nombre d'heures de formations : 7 H sur 1 jour.
- ▶ Tarif inter-entreprise : 600 € NET de TVA
- ▶ Tarifs intra-entreprise : *Nous consulter.*
- ▶ Prochaines sessions : Le 23/03 - Le 29/06 - Le 05/10 - Le 14/12
- ▶ **Public** : Webmasters, Créateurs de sites, Gérants de boutique e-commerce, Créateur d'entreprise ou d'e-entreprise, Responsables de la communication, Développeurs de sites web
- ▶ **Pré-Requis** : Alimenter un site web ou avoir ce projet.

MÉTHODE DE VALIDATION

Évaluation à chaud et à froid des connaissances et compétences acquises.

Un **coaching post-formation** est disponible pour cette formation.

POUR ALLER PLUS LOIN



Cursus Webmarketing
Cursus Community Manager
Cursus Référencement

CONSTRUIRE UNE STRATÉGIE E-MAILING EFFICACE

PRÉSENTATION

Vous souhaitez mettre en place une stratégie d'E-mailing/Newsletter efficace, dans un objectif de fidélisation ou de conquête client ?
Le mail est aujourd'hui une composante forte d'une stratégie multi-canal et sa performance est plus que jamais d'actualité ! Découvrez comment construire une stratégie efficace grâce au mail ... sous toutes ses formes !

OBJECTIFS

- ▶ Appréhender les concepts de newsletter et d'e-mailing
- ▶ Définir les cibles de vos e-mailings
- ▶ Apprendre à constituer une base de données
- ▶ Optimiser la délivrabilité de vos e-mails
- ▶ Améliorer les pages de destination
- ▶ Mesurer et améliorer le ROI de vos emails

PLAN DU COURS

LE MAILING AUJOURD'HUI

- ▶ Définition et concepts
- ▶ L'usage par les entreprises et le consommateur
- ▶ La législation

GESTION DES BASES DE DONNÉES (BDD)

- ▶ La BDD aujourd'hui
- ▶ Constituer une BDD « sur-site »
- ▶ Constituer une BDD « hors-site »
- ▶ Acquérir une BDD

CONSTITUER SON MESSAGE

- ▶ La rédaction
- ▶ Le design
- ▶ Quelques bonnes pratiques

DÉLIVRABILITÉ ET PERFORMANCE

- ▶ Les enjeux de la délivrabilité
- ▶ Préparer le terrain
- ▶ Procédure
- ▶ Améliorer la performance

LE ROUTAGE DU MAILING

- ▶ Les solutions de routage
- ▶ Les bonnes pratiques
- ▶ L'e-mail et le HTML

ANALYSE ET TENDANCES

- ▶ Indicateurs de performance et chiffres clés
- ▶ Analyse de la performance
- ▶ Les dernières tendances en e-mailing

INFORMATIONS

- ▶ Nombre d'heures de formations : 7 H sur 1 jour.
- ▶ Tarif inter-entreprise : 600 € NET de TVA
- ▶ Tarifs intra-entreprise : *Nous consulter.*
- ▶ Prochaines sessions : Le- 24/03 - Le 30/06 - Le 06/10 - Le 15/12
- ▶ **Public** : Webmasters, Créateurs de sites, Gérants de boutique e-commerce, Créateur d'entreprise ou d'e-entreprise, Responsables de la communication, Développeurs de sites web
- ▶ **Pré-Requis** : Alimenter un site web ou un support web, ou un intérêt à utiliser l'e-mailing pour attirer du trafic en point de vente.

MÉTHODE DE VALIDATION

Évaluation à chaud et à froid des connaissances et compétences acquises.

Un **coaching post-formation** est disponible pour cette formation.

POUR ALLER PLUS LOIN



Cursus Webmarketing
Google Analytics

METTRE EN PLACE UNE STRATÉGIE EFFICACE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

PRÉSENTATION

Vous souhaitez étendre la visibilité de votre entreprise et toucher de nouvelles cibles sur les réseaux sociaux ?

Le social marketing reste un atout de poids pour la communication de l'entreprise, que celle-ci dispose d'un site web ou pas. Quelque soit le réseau social choisi, il doit être compris pour être maîtrisé. Une exploitation réfléchie du Social Marketing peut vous apporter beaucoup sans risquer la e-réputation de l'entreprise.

OBJECTIFS

- ▶ Connaître et comprendre les différents réseaux sociaux (différences, pertinence ...)
- ▶ Définir une stratégie et une organisation efficaces sur les réseaux sociaux
- ▶ Se poser les bonnes questions avant de choisir ses réseaux



PLAN DU COURS

INTRODUCTION

- ▶ Les grands principes des réseaux sociaux
- ▶ Identification des bénéfices et des risques

ILLUSTRATIONS - ANALYSE DE PAGES / COMPTES EXISTANTS

- ▶ Audience, objectifs
- ▶ Fréquence de publication
- ▶ Types de publication

UTILISATION DES DIFFÉRENTS SUPPORTS

- ▶ Que publier ? Comment communiquer ?
- ▶ Quelle fréquence de publication ?
- ▶ Comment et pourquoi développer l'audience ?

STRATÉGIE ET ORGANISATION

- ▶ Votre plan médias sociaux
- ▶ Votre stratégie de contenus
- ▶ Votre organisation

PANORAMA DES RÉSEAUX SOCIAUX

- ▶ Schéma d'ensemble
- ▶ Description
- ▶ Avantages
- ▶ Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn, Google +, Youtube, Pinterest, Snapchat, ...

EXERCICES

- ▶ Tour de table : positionnement des pages / comptes des participants
- ▶ Tour de table : élaboration de la « check-list réseaux sociaux »
- ▶ Planning d'une semaine-type de publication



INFORMATIONS

- ▶ Nombre d'heures de formations : 14 H sur 2 jours.
- ▶ Tarif inter-entreprise : 1200 € NET de TVA
- ▶ Tarifs intra-entreprise : *Nous consulter.*
- ▶ Prochaines sessions : Les 25-26/03 - Les 01-02/07 - Les 07-08/10 - Les 16-17/12
- ▶ **Public** : Gérants E-commerce et créateurs d'entreprises, Chargé de Communication-Marketing, Développeurs ...
- ▶ **Pré-Requis** : Avoir un projet web social, avoir une adresse Gmail active.

MÉTHODE DE VALIDATION

Évaluation à chaud et à froid des connaissances et compétences acquises.

Un **coaching post-formation** est disponible pour cette formation.

Préparer les **certifications professionnelles Blueprint (Facebook) et Twitter Flight School** avec nos formateurs (cf.: page 22)

POUR ALLER PLUS LOIN



Cursus Webmarketing
Cursus Community Manager

MAÎTRISER LA PUBLICITÉ FACEBOOK ADS

PRÉSENTATION

Depuis plusieurs années, les stratégies et les outils à utiliser pour maximiser le ROI de vos campagnes publicitaires sur Facebook ne cessent d'évoluer. L'objectif de cette formation est donc de vous amener à comprendre les nouveaux enjeux et possibilités offertes par Facebook ads.

Au programme, la mise en place d'une stratégie en amont jusqu'à l'utilisation de l'outil en lui-même avec la création de publicités engageantes et l'analyse statistique de ces dernières.

OBJECTIFS

- ▶ Apprendre à mettre en place une stratégie publicitaire
- ▶ Comprendre le fonctionnement de la plateforme Facebook ads
- ▶ Créer des publicités engageantes et ROIstes
- ▶ Analyser les résultats et en tirer les conclusions adaptées



PLAN DU COURS

STRATÉGIE

- ▶ Définition des objectifs
- ▶ Définition de sa cible
- ▶ Processus de mise en place

STRUCTURE ET ORGANISATION DES CAMPAGNES FACEBOOK ADS

- ▶ Définition des objectifs
- ▶ Définition de sa cible
- ▶ Processus de mise en place

PRATIQUE

Parce que les formations de l'Agence 404 ont vocation à offrir une réelle plus-value opérationnelle, elles incluent une grande partie pratique. Cette dernière est décomposée en 6 étapes :

1. **Pixel Facebook**
2. **Gestion de ses conversions :**
 - Gestion de ses conversions
 - Événement Standard
 - Conversion Personnalisée par URL
3. **Créations des audiences :**
 - Remarketing
 - Importation de base de données
 - Audiences similaires
 - Fans
4. **Création des différents formats de visuels :**
Image unique, carousel, diaporama, vidéo.
5. **Rédaction du message :** comment faire
6. **Apprendre à analyser ses statistiques :**
Rapports personnalisés de conversion

INFORMATIONS

- ▶ Nombre d'heures de formations : 7 H sur 1 jour.
- ▶ Tarifs Inter-entreprise : 600 € NET de TVA
- ▶ Tarifs intra-entreprise : *Nous consulter.*
- ▶ Prochaines sessions : Les- 27/03 - Le 03/07 - Le 09/10 - Le 18/12
- ▶ **Public :** Webmasters, Créateurs de sites, Gérants de boutique e-commerce, Créateur d'entreprise ou d'e-entreprise, Responsables de la communication, Développeurs de sites web
- ▶ **Pré-Requis :** Aucun

MÉTHODE DE VALIDATION

Évaluation à chaud et à froid des connaissances et compétences acquises.

Un **coaching post-formation** est disponible pour cette formation.

POUR ALLER PLUS LOIN



Cursus Webmarketing
Google Analytics

METTRE EN PLACE UNE VEILLE EFFICACE ET MAITRISER SON E-RÉPUTATION

PRÉSENTATION

La veille sur le web est aujourd'hui une arme redoutable pour l'entreprise : identifier des marchés, déceler des opportunités, détecter des atteintes à l'image de l'entreprise, avoir un coup d'avance sur ses concurrents ...

La gestion de la e-réputation doit être intégrée à votre stratégie afin de développer et protéger votre image sur divers canaux comme les réseaux sociaux, les forums, la presse en ligne ...

OBJECTIFS

- ▶ Comprendre les enjeux de la veille et de l'e-réputation
- ▶ Découvrir des outils de veille adaptés à l'usage professionnel
- ▶ Identifier les informations-clés pour l'entreprise
- ▶ Savoir mener un suivi de sa e-réputation

PLAN DU COURS

LES ACTIVITÉS DE VEILLE ET LEURS OBJECTIFS

- ▶ Définition de la veille et de ce qu'elle peut vous apporter concrètement
- ▶ Les différents types de veille
- ▶ Les enjeux de la veille pour l'e-réputation

RÉSOLURE D'UN PROBLÈME D'E-RÉPUTATION

- ▶ Atteintes à votre réputation : comment réagir ?
- ▶ Les solutions juridiques à connaître
- ▶ Le référencement au service de l'e-réputation

LES OUTILS DE VEILLE

- ▶ Les systèmes d'alerte
- ▶ Les agrégateurs de flux RSS
- ▶ Les outils de curation

OÙ ET COMMENT SE CONSTRUIT L'E-RÉPUTATION

- ▶ Les enjeux de la e-réputation
- ▶ Les environnements à surveiller
- ▶ L'anticipation, votre meilleur allié

DÉFINITION DE VOTRE PROCESSUS DE VEILLE

- ▶ L'analyse de vos besoins
- ▶ L'intégration de la veille dans l'entreprise
- ▶ Comment trouver les bonnes sources à suivre

GESTION ET DIFFUSION DE LA VEILLE

- ▶ La diffusion de la veille
- ▶ La gestion au quotidien

DÉMONSTRATION D'UNE VEILLE PROFESSIONNELLE

INFORMATIONS

- ▶ Nombre d'heures de formations : 17 H sur 1 jour.
- ▶ Tarif inter-entreprise : 600 € NET de TVA
- ▶ Tarifs intra-entreprise : *Nous consulter.*
- ▶ Prochaines sessions : Les- 30/03 - Le 06/07 - Le 12/10 - Le 21/12
- ▶ **Public** : Responsables de Communication et Marketing, Agence de communication, Entrepreneurs, Community Manager
- ▶ **Pré-Requis** : Être concerné par la e-réputation et/ou avoir besoins en veille.

MÉTHODE DE VALIDATION

Évaluation à chaud et à froid des connaissances et compétences acquises.

Un **coaching post-formation** est disponible pour cette formation.

POUR ALLER PLUS LOIN



Cursus Webmarketing
Cursus Community Manager

PERSONAL BRANDING : CRÉER UNE MARQUE PERSONNELLE ATTRACTIVE AU SERVICE DE SON PROJET PROFESSIONNEL

PRÉSENTATION

Vous souhaitez améliorer votre image de marque personnelle? Gagner en confiance et vous différencier? Créer votre entreprise et incarner personnellement ses valeurs?

A l'issue de cette formation, vous saurez concevoir un Personal Branding solide, unique et attractif sur la base d'une méthode efficace.

OBJECTIFS

- ▶ Comprendre l'importance que revêt la marque personnelle aujourd'hui
- ▶ Appliquer les techniques des marques commerciales à sa propre marque
- ▶ Concevoir en exploitant des outils utiles à la réflexion et à la construction
- ▶ Passer de la diffusion d'informations basiques à la communication attractive
- ▶ Profiter des ressources offertes par LinkedIn

PLAN DU COURS

APPROFONDIR LE PROJET PROFESSIONNEL

- ▶ Définition du « Pourquoi » du projet professionnel avec les cercles d'or
- ▶ L'analyse des forces et des faiblesses, des freins et des opportunités relatives au projet

MENER UN AUDIT DE SA MARQUE PERSONNELLE ET ENGAGER UNE STRATEGIE

- ▶ Audit de la présence digitale et qualité des informations diffusées
- ▶ Détection des actions à mener et plan stratégique de développement

COMPRENDRE LE CONCEPT DE LA MARQUE PERSONNELLE

- ▶ Définition du Personal Branding
- ▶ L'utilité et les objectifs de la marque personnelle
- ▶ Les analogies avec les techniques marketing de marques commerciales
- ▶ La proposition de la valeur
- ▶ Les piliers d'une bonne marque personnelle

CONSTRUIRE ET S'APPUYER SUR SON RÉSEAU

- ▶ Le réseau professionnel et personnel
- ▶ L'importance de la recommandation

SAVOIR DEFENDRE SA MARQUE PAR ORAL

- ▶ L'audit du niveau de qualité de présentation orale
- ▶ Les règles d'une prise de parole impactante

CONSTRUIRE SA COMMUNICATION

- ▶ Passer de l'information à la communication
- ▶ Elaborer sa propre plateforme de marque
- ▶ Déterminer les attentes de ses cibles pour mieux s'y adapter
- ▶ Sélectionner les bons canaux

EXPLOITER LE POTENTIEL OFFERT PAR LINKEDIN

- ▶ Pourquoi LinkedIn ?
- ▶ Règles pour avoir un bon profil
- ▶ Les techniques d'approches

INFORMATIONS

- ▶ Nombre d'heures de formations : 7 H sur 1 jour.
- ▶ Tarif inter-entreprise : 700 € NET de TVA
- ▶ Tarifs intra-entreprise : *Nous consulter.*
- ▶ Prochaines sessions : Les- 31/03 - Le 07/07 - Le 13/10 - Le 22/12
- ▶ **Public** : Individus en recherche d'emploi, en reconversion, en phase de transition professionnelle, Dirigeant, Entrepreneur, Intrapreneur, Freelance, Cadre, Manager, Employé
- ▶ **Pré-Requis** : Le projet professionnel doit être établi. La formation n'a pas pour objectif de l'identifier, mais de le soutenir par la conception d'une marque personnelle pertinente. Usage courant de l'informatique.

MÉTHODE DE VALIDATION

Évaluation à chaud et à froid des connaissances et compétences acquises.

Un **coaching post-formation** est disponible pour cette formation.

LE DESIGN THINKING, LA DÉMARCHE INCONTOURNABLE POUR SATISFAIRE LES BESOINS ET ATTENTES DE VOS CLIENTS

PRÉSENTATION

Vous souhaitez proposer à vos prospects et clients une meilleure expérience ? Créer des services digitaux ou engager des projets stratégiques de façon plus créative et dans le respect des attentes utilisateurs ? Engager vos équipes autour de projets fédérateurs et porteurs de sens ? Le Design Thinking est fait pour vous ! A l'issue de cette formation/action, vous saurez appliquer cette démarche innovante centrée utilisateurs dans votre propre organisation.

OBJECTIFS

- ▶ Développer une stratégie centrée autour des besoins utilisateurs
- ▶ Fédérer les équipes autour des avantages de l'innovation et de la co-création
- ▶ Découvrir et comprendre la démarche du Design Thinking
- ▶ Déployer une démarche complète à partir d'un cas pratique : étudier et comprendre l'utilisateur, développer des idées créatives, sélectionner les plus viables, prototyper et itérer

PLAN DU COURS

PROMOUVOIR L'INNOVATION ET LA CO-CRÉATION DANS SON ORGANISATION

- ▶ Argumenter en faveur du développement de l'innovation dans son organisation
- ▶ Argumenter en faveur de développement de la co-création dans son organisation

ADOPTER UNE POSTURE DESIGNER ET DÉCOUVRIR LE DESIGN THINKING

- ▶ Analyser la fonction de designer et son apport en termes de stratégie et d'organisation
- ▶ Estimer l'impact du design sur la stratégie et l'organisation
- ▶ Découvrir le concept de design thinking
- ▶ Examiner les différentes étapes du design thinking

RECHERCHER ET DÉCOUVRIR DES BESOINS

- ▶ Prendre en brief du commanditaire
- ▶ Observer des utilisateurs sur le terrain
- ▶ Cadrer une problématique
- ▶ Organiser un projet de design thinking
- ▶ Connaître et sélectionner les techniques de découverte adaptées au contexte
- ▶ Préparer un guide d'entretien usagers

EXPÉRIMENTER DES MÉTHODES D'EMPATHIE

- ▶ Réaliser des personae
- ▶ Réaliser une carte d'empathie
- ▶ Réaliser un parcours utilisateur

FAIRE ÉMERGER DES IDÉES ET LES SÉLECTIONNER

- ▶ Mettre en commun des données récoltées
- ▶ Expérimenter et combiner plusieurs techniques d'idéation
- ▶ Exploiter une méthode de sélection des idées
- ▶ Passer de l'idée au prototype

PROTOTYPER UNE IDÉE

- ▶ Construire un prototype
- ▶ Présenter un prototype et récolter des retours

INFORMATIONS

- ▶ Nombre d'heures de formations : 21H sur 3 jours.
- ▶ Tarif inter-entreprise : 2100 € NET de TVA
- ▶ Tarifs intra-entreprise : *Nous consulter.*
- ▶ Prochaines sessions : Les- 01/04 au 03/04 – Les 08/07 au 10/07 - Les 14/10 au 16/10 - Les 21/12 au 23/12
- ▶ **Public** : Petite et moyenne entreprise, entreprise de taille intermédiaire, Grands groupes, Start Up, Dirigeants, Entrepreneurs, Intrapreneurs, Cadres managers, Responsables de services, Responsable de communication, marketing, cellules et Responsables digitaux , chef de projet.
- ▶ **Pré-Requis** : Aucun

MÉTHODE DE VALIDATION

Évaluation à chaud et à froid des connaissances et compétences acquises.

Un **coaching post-formation** est disponible pour cette formation.

LE SOCIAL SELLING : COMMENCEZ À VENDRE SUR LINKEDIN

PRÉSENTATION

Vous managez une équipe de vente BtoB ? Elle n'est pas encore active sur LinkedIn et se demande pourquoi et comment démarrer?

La formation est développée autour de 3 axes majeurs pour découvrir progressivement le social selling sur LinkedIn :

- Le pourquoi: une phase de sensibilisation à l'importance du Social Selling de nos jours, tendances et chiffres à l'appui
- Le comment: une présentation des grandes fonctionnalités et des règles d'usage en matière de vente sur le réseau.
- Le faire: une activité pratique avec la création d'un profil professionnel et l'usage de fonctionnalités de prise de contact et d'échange.

OBJECTIFS

- ▶ Evaluer l'impact et l'importance du digital en matière de vente BtoB
- ▶ Détecter les opportunités liées à l'usage de LinkedIn, en complément des techniques de vente traditionnelles
- ▶ Appliquer les bonnes pratiques en matière de création d'un profil professionnel, de recherche et d'interaction avec des contacts
- ▶ Communiquer efficacement et dans le respect des règles propres au Social Selling

PLAN DU COURS

LES NOUVEAUX COMPORTEMENTS CLIENTS EN B TO B

- ▶ Détecter les nouvelles attentes des acheteurs générées par le digital
- ▶ Analyser l'impact et l'importance du digital dans le processus de décision d'achat
- ▶ Mesurer l'apport de L'Inbound marketing en matière de vente

LES COMPOSANTS D'UN PROFIL LINKEDIN

- ▶ Découvrir les composants d'un profil (sections)
- ▶ Déterminer les opportunités de valorisation et de communication pour chacune d'entre elles

LES ENJEUX ET OPPORTUNITÉS SUR SOCIAL SELLING

- ▶ Définir le social selling
- ▶ Identifier les éléments facilitateurs du social selling sur tout le cycle de vente (avant, pendant, après)
- ▶ Combiner le digital et les techniques traditionnelles de vente

CONSTRUCTION D'UN PROFIL D'EXPERT

- ▶ Exprimer sa proposition de valeur
- ▶ Produire un contenu pertinent pour chaque section de profil
- ▶ Compléter un profil en ligne

DIFFUSION DE CONTENU SUR LINKEDIN

- ▶ Distinguer les moyens de communication sur la plateforme
- ▶ Sélectionner les meilleurs moments pour publier
- ▶ Expérimenter la création d'un premier post.

LES FONCTIONNALITÉS DE LINKEDIN EN MATIÈRE DE VENTE

- ▶ Découvrir les différentes fonctionnalités générales de LinkedIn
- ▶ Se repérer dans l'interface

INTERACTION AVEC DES CONTACTS

- ▶ Effectuer une recherche de contacts, d'entreprises ou de groupes sur LinkedIn
- ▶ Utiliser la fonction de mise en relation
- ▶ Utiliser la fonction de messagerie
- ▶ Réagir aux publications des contacts et montrer son engagement

INFORMATIONS

- ▶ Nombre d'heures de formations : 7H sur 1 jour.
- ▶ Tarif inter-entreprise : 700 € NET de TVA
- ▶ Tarifs intra-entreprise : *Nous consulter.*
- ▶ Prochaines sessions : Le 30/03 – Le 06/07 - Le 12/10 – Le 21/12
- ▶ **Public** : Commerciaux et managers de vente débutants dans le Social Selling sur LinkedIn
- ▶ **Pré-Requis** :
- Un compte ouvert sur LinkedIn pour chaque participant. Dans l'idéal en mode Premium
- Un ordinateur portable à disposition pour chaque participant connecté à Internet
- Une précision : la formation ne s'appuie pas sur la fonction Sales Navigator de LinkedIn.

MÉTHODE DE VALIDATION

Évaluation à chaud et à froid des connaissances et compétences acquises.

Un **coaching post-formation** est disponible pour cette formation.

MARKETING D'INFLUENCE : LES INFLUENCEURS VOTRE NOUVEAU LEVIER WEBMARKETING ?

PLAN DE COURS

QU'EST CE QU'UN INFLUENCEUR ?

- ▶ Prescripteur de nouvelles tendances
- ▶ Acteur de la consommation
- ▶ Un « bouche à oreille digital »
- ▶ Recommandations sociales

POURQUOI COLLABORER AVEC UN INFLUENCEUR ? COMMENT L'INTÉGRER DANS SA STRATÉGIE WEB MARKETING GLOBALE ?

- ▶ Booster sa visibilité à court ou long terme
- ▶ Atteindre et interagir directement avec son public, sa cible
- ▶ Accroître la portée de son message
- ▶ Proposer une information ciblée
- ▶ Travailler sur l'image et la notoriété, sur les valeurs de la marque, de l'entreprise etc...
- ▶ Mesurer la valeur ajoutée par rapport aux autres médias
- ▶ Animer et proposer un contenu exclusif pour un public ciblé
- ▶ Augmenter sa crédibilité
- ▶ Fédérer une communauté

QUELS TYPES DE COLLABORATION POSSIBLES ?

- ▶ Les différents types de collaborations (ambassadeur, soutien, take over, placement de produits, unboxing, concours, storytelling, blog trip, rencontres, event, collaboration autour d'une création etc...)
- ▶ Proposer des projets motivants, adaptés aux influenceurs choisis
- ▶ Choisir le bon réseau, adapté à son message

CHOISIR LE BON INFLUENCEUR ET SAVOIR L'ABORDER ?

- ▶ Attention aux faux influenceurs / savoir les repérer facilement
- ▶ Cerner sa cible
- Etudier le comportement de l'influenceur
- ▶ Micro-influence vs macro-influence
- ▶ Comment aborder l'influenceur ? (éviter les erreurs, le motiver, susciter son intérêt)
- ▶ Sponsoring / échanges cadeaux

SAVOIR MESURER ET ANALYSER LE ROI

- ▶ Augmentation des abonnés
- ▶ Générer de l'engagement
- ▶ Augmentation de sa visibilité
- ▶ Bonne image de marque
- ▶ Augmentation des ventes?

OBJECTIFS

- ▶ Comprendre le marketing d'influence et ses enjeux
- ▶ Comment intégrer ce nouveau levier dans sa stratégie webmarketing globale ?
- ▶ Identifier et travailler avec les bons influenceurs suivant ses objectifs
- ▶ Lancer une campagne efficace et mesurer le ROI



Hélène, Influenceuse Nantaise
@helenepetitvillage

INFORMATIONS

- ▶ Nombre d'heures de formations : 7H sur 1 jour.
- ▶ Tarif inter-entreprise : 600 € NET de TVA
- ▶ Tarifs intra-entreprise : Nous consulter.
- ▶ Prochaines sessions : Le 08/07 - Le 14/10 - Le 16/12

NOS AUTRES FORMATIONS

Découvrez toutes nos formations disponibles en intra-entreprise.

CULTURE NUMÉRIQUE

- ▶ Les fondamentaux du webmarketing
- ▶ L'écosystème google
- ▶ Les outils google au service de votre entreprise

STRATÉGIE WEBMARKETING

- ▶ Définir sa stratégie webmarketing et piloter sa mise en oeuvre
- ▶ Réaliser le cahier des charges de son futur site
- ▶ Gérer son projet web et piloter ses prestataires

ERGONOMIE

- ▶ Améliorer l'ergonomie et l'accessibilité de son site web
- ▶ Analyser et optimiser le tunnel d'achat de son site e-commerce
- ▶ Optimisation la conversation avec les tests A/B

CONTENU / RÉDACTION

- ▶ Définir et mettre en place la stratégie éditoriale de son site web
- ▶ Rédiger sur le web et optimiser ses contenus pour améliorer son Référencement naturel

E-MAILING ET NEWSLETTER

- ▶ Construire une stratégie e-mailing et newsletter efficace
- ▶ Concevoir et router un e-mailing
- ▶ Construire et adresser
- ▶ Une newsletter constituer une base de données de qualité

RÉFÉRENCIEMENT NATUREL

- ▶ Améliorer le référencement naturel de votre site web - **Niveau Débutant**
- ▶ Améliorer le référencement naturel de votre site web - **Niveau Avancé**
- ▶ Le netlinking pour améliorer son référencement naturel
- ▶ Optimiser la visibilité locale de son site web
- ▶ Optimiser son site pour Google Actualités
- ▶ Accroître la visibilité de ses vidéos grâce au référencement

FORMATIONS SECTORIELLES

Forts de notre expérience, nous travaillons au quotidien sur les problématiques de nombreux secteurs d'activités :

HPA, Immobilier, Agroalimentaire, B to B, B to C, ...

E-COMMERCE

- ▶ Définir son avantage concurrentiel et réussir son business plan
- ▶ Améliorer l'ergonomie et le design de son site E-commerce
- ▶ Réussir son projet E-commerce
- ▶ Optimiser son site E-commerce pour le référencement naturel
- ▶ Développer la visibilité de son site : google shopping, comparateurs de prix et places de marché

VEILLE ET E-RÉPUTATION

- ▶ Mettre en place une efficace et maîtriser sa e-réputation
- ▶ Gérer son e-réputation sur le web
- ▶ Réussir sa veille concurrentielle sur le web
- ▶ Construire sa stratégie de Personal Branding

NOS AUTRES FORMATIONS

Découvrez toutes nos formations disponibles en intra-entreprise.

SOCIAL MÉDIA

- ▶ Mettre en place une stratégie efficace sur les réseaux sociaux - **Niveau débutant**
- ▶ Mettre en place une stratégie efficace sur les réseaux sociaux - **Niveau avancé**
- ▶ Créer, animer et exploiter son blog professionnel
- ▶ Utiliser internet et les réseaux sociaux dans sa recherche d'emploi
- ▶ Atelier pratique : créer, animer et exploiter son compte :
 - ▶ Facebook
 - ▶ Twitter
 - ▶ Google +
 - ▶ Youtube
 - ▶ Pinterest
 - ▶ Instagram
 - ▶ Viadeo
 - ▶ Linked in
 - ▶ SnapChat

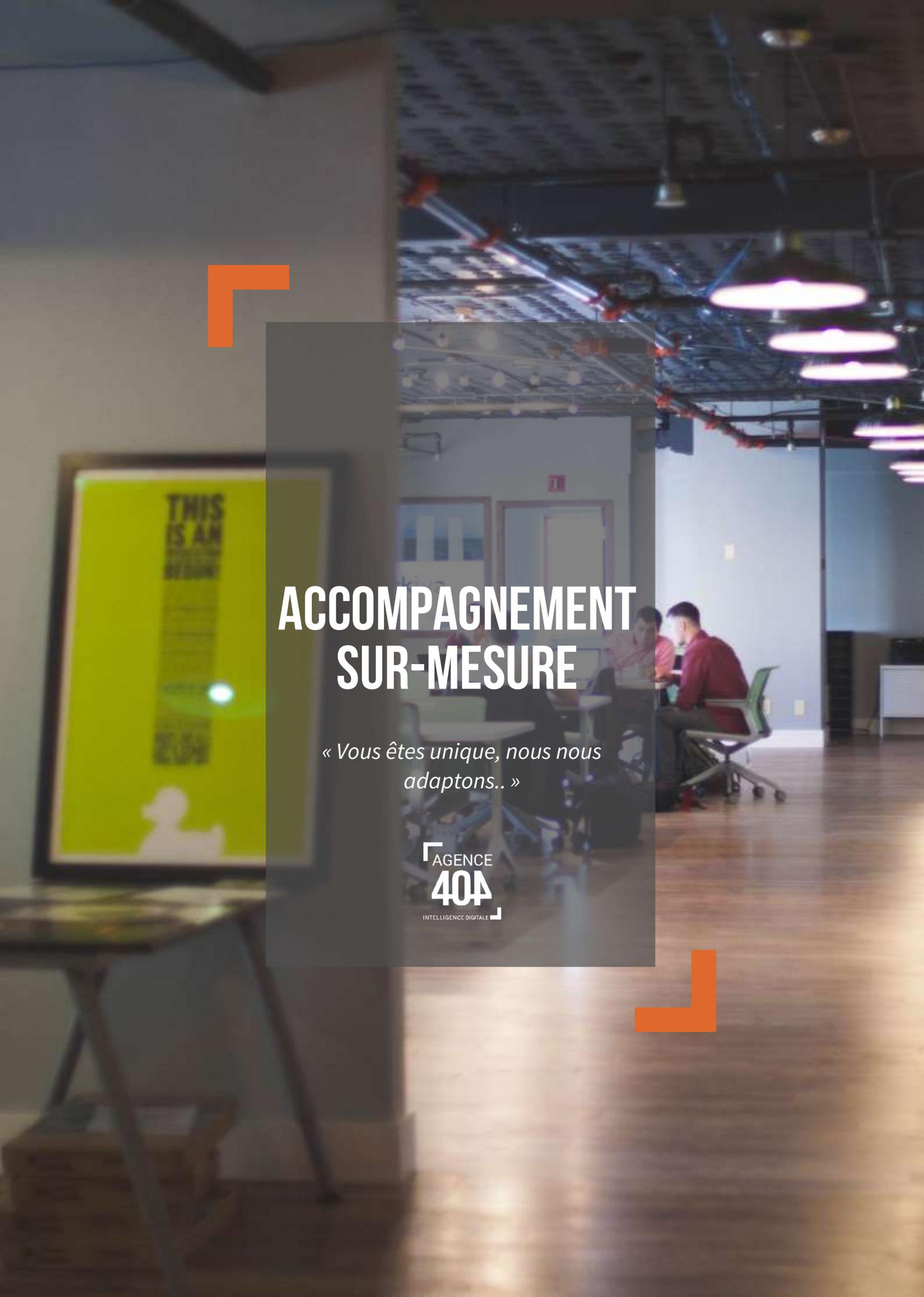
PUBLICITÉ SUR LE WEB

- ▶ Appréhender les différentes formes de publicité sur le web
- ▶ Utiliser Google adwords pour créer ses campagnes publicitaires - **Niveau débutant**
- ▶ Utiliser Google adwords pour créer ses campagnes publicitaires - **Niveau avancé**
- ▶ Réaliser ses campagnes de liens commerciaux en utilisant Google
- ▶ Diffuser ses bannières publicitaires sur le web avec Google Adwords
- ▶ Mettre en place ses campagnes de remarketing avec Google Adwords
- ▶ Concevoir une campagne publicitaire sur Google shopping
- ▶ Concevoir une campagne publicitaire sur Bing
- ▶ Concevoir une campagne de remarketing sur Adroll
- ▶ Concevoir une campagne publicitaire sur Facebook ads
- ▶ Réaliser une campagne de tweets sponsorisés
- ▶ Analyser la rentabilité de ses campagnes publicitaires sur le web

WEB ANALYTIQUE

- ▶ Piloter les performances de son site web avec google analytics - **Niveau débutant**
- ▶ Piloter les performances de son site web avec google analytics - **Niveau avancé**
- ▶ Configurer et déployer Google Analytics sur son site web
- ▶ Réaliser des tableaux de bord adaptés à son activité web

Cette liste n'est pas exhaustive, le champ de compétences de nos formateurs étant très large, n'hésitez pas à nous contacter pour nous faire part de vos projets.



ACCOMPAGNEMENT SUR-MESURE

*« Vous êtes unique, nous nous
adaptons.. »*

AGENCE
404
INTELLIGENCE DIGITALE



NOS COACHINGS

*« Laissez-vous guider et réussissez
par vous-même ! »*

COACHING DIGITAL PERSONNALISÉ

• Coaching digital personnalisé

CONSTAT ET SOLUTION

Vous avez entendu parler de transformation digitale, d'AdWords, de médias sociaux, de référencement ... Et vous savez qu'une stratégie digitale efficace est essentielle pour le développement de votre activité ?
Vous avez peu de temps disponible mais vous souhaitez dans un premier temps gérer ces prestations par vous-même sans savoir par où commencer ?

Le coaching digital personnalisé est fait pour vous !

Un coach 404 vous est dédié et vous travaillez ensemble main dans la main pour atteindre vos objectifs en ligne.

L'AGENCE 404 : VOTRE COACH DÉDIÉ

1

Votre coach vous guide pas à pas pour vous apprendre à utiliser les leviers les plus performants pour votre activité. Pas de temps perdu, vous irez directement droit au but.

2

Cet accompagnement se fait à distance via un outil de visioconférence et à votre rythme. La souplesse est notre maître mot.

3

Notre expert digital vous donne les clés pour avancer en toute autonomie ; véritable soutien, il est là pour vous guider et vous permettra d'avoir des résultats rapidement.

NOS COACH 404 AU SERVICE DE VOTRE RÉUSSITE ET DE VOTRE AUTONOMIE

LE COACHING 404 PERSONNALISÉ EN PRATIQUE :

- ▶ Un entretien avec un votre futur coach pour établir votre feuille de route personnalisée
- ▶ 1 session hebdomadaire à distance pendant (6 à 12 semaines environ)
- ▶ Une progression adaptée à votre rythme totalement souple
- ▶ De la pratique directement sur votre site



POUR PLUS D'INFORMATIONS
CONTACTEZ :



**Aurélie
Maniere**

Adresse Mail : a.maniere@agence404.com

Tél : 02 404 70 404

COACHING POST-FORMATION

CONSTAT ET SOLUTION

Le webmarketing est avant tout un savoir-faire technique, des outils à maîtriser et quelques principes directeurs à connaître. Après une formation 404 en mode présentiel, la pratique et la veille sont primordiales pour que les connaissances et compétences acquises soient efficaces.

Nous souhaitons absolument éviter que nos clients se retrouvent désemparés une fois revenus à leurs tâches quotidiennes. C'est pourquoi nous proposons des journées de formation animées par nos experts et orientées pratique, réflexes, outils et astuces. Mais ce n'est pas tout ! Suite à la formation, nos clients peuvent bénéficier de coaching à distance et être accompagnés individuellement vers leurs objectifs (business ou efficacité).

L'AGENCE 404 : VOTRE COACH DÉDIÉ

1

UN PACK COACHING

Mensuel modulable en fonction de vos besoins (*1h par semaine ou plus*).

2

UN SUIVI POST-FORMATION PERSONNALISÉ ET INDIVIDUEL

Un expert dédié qui vous aide à mettre en pratique vos compétences en situation réelle. Votre expert ne fera pas à votre place mais vous accompagnera, vous conseillera et répondra à toutes vos questions.

3

UN RENDEZ-VOUS HEBDOMADAIRE À DISTANCE

Échangez facilement avec votre coach via un système de visioconférence au moment où vous en avez besoin et sur le support le plus simple pour vous (ordinateur, tablettes...).

NOS EXPERTS VOUS ACCOMPAGNENT PAS À PAS

LEVIERS WEB MARKETING CONCERNÉS

- ▶ Référencement naturel
- ▶ Google Adwords
- ▶ E-Publicité
- ▶ Google Analytics
- ▶ Réseaux Sociaux
- ▶ E-mailing

POUR PLUS D'INFORMATIONS
CONTACTEZ :



**Aurélie
Maniere**

Adresse Mail : a.maniere@agence404.com
Tél : 02 404 70 404

COACHING CERTIFICATION

CONSTAT ET SOLUTION

Les compétences en webmarketing sont de plus en plus recherchées en entreprise. Ce domaine étant relativement récent et en perpétuelle évolution il n'y a pas encore de formation académique initiale qui assure aux recruteurs d'engager un expert.

Cependant, **plusieurs certifications professionnelles ont vu le jour et permettent d'attester de compétences** très spécifiques : *Certifications Google Adwords, Certification Google Analytics, Certification CESEO...*

Ces accréditations professionnelles prouvent votre maîtrise de certains leviers webmarketing et vous permettent d'être reconnu comme professionnel du secteur.

A l'agence 404, **nos experts sont tous certifiés** dans leurs domaines de prédilection, ils vont donc pouvoir vous accompagner efficacement dans votre préparation.

LES CERTIFICATIONS OFFICIELLES AUXQUELLES NOUS VOUS PRÉPARONS

- ▶ Accréditation Google Adwords
- ▶ Accréditation Google Analytics
- ▶ Certification CESEO
- ▶ Certification Twitter Flight School
- ▶ Certification Blueprint/Facebook

NOS EXPERTS VOUS ACCOMPAGNENT DANS LA DÉMARCHE D'ACCREDITATION

LA PRÉPARATION 404

- ▶ Un coaching individuel à distance
- ▶ Des sessions de formations personnalisées en fonction de votre niveau
- ▶ Des cas pratiques complets
- ▶ Passage d'examens blancs préparant aux QCM officiels

POUR PLUS D'INFORMATIONS
CONTACTEZ :



**Aurélie
Maniere**

Adresse Mail : a.maniere@agence404.com
Tél : 02 404 70 404



ATELIERS PRATIQUES

« *Une demi-journée,
pour être immédiatement
opérationnel.* »

LES ATELIERS PRATIQUES 404

CONSTAT ET SOLUTION

Vous avez peu de temps et vous souhaitez être immédiatement opérationnel sur un point digital précis ? Nous vous proposons nos ateliers actions, en 4 heures nous traitons l'essentiel avec vous et travaillons à vos côtés pour que vous puissiez être autonome dès la fin de la journée sur un point spécifique. Pas de temps perdu, nous nous mettons à votre disposition pour que vous puissiez acquérir facilement une compétence précise en un minimum de temps.

QUELQUES EXEMPLES D'ATELIERS PRATIQUES

Je crée et anime :

- ▶ ma page Facebook
- ▶ mon profil LinkedIn
- ▶ mon compte Twitter
- ▶ mon compte Google +
- ▶ ma chaîne Youtube
- ▶ mon compte Pinterest
- ▶ mon compte Instagram

Je diffuse mes bannières publicitaires sur Google Adwords

Je mets en place une campagne de remarketing sur Google Adwords

Je conçois une campagne publicitaire sur Google Shopping

Je conçois une campagne publicitaire sur Facebook Ads

Je réalise une campagne de tweets sponsorisés

Je configure Google Analytics sur mon site

Je réalise des tableaux de bord avec Google Analytics

Je rédige un article optimisé pour mon site

NOS EXPERTS VOUS ACCOMPAGNENT PAS À PAS

LEVIERS WEB MARKETING CONCERNÉS

- ▶ Référencement naturel
- ▶ Référencement payant
- ▶ E-publicité
- ▶ Google Analytics
- ▶ Réseaux sociaux
- ▶ Emailing

POUR PLUS D'INFORMATIONS
CONTACTEZ :



**Aurélie
Manière**

Adresse Mail : a.maniere@agence404.com
Tél : 02 404 70 404



FORMATIONS SECTORIELLES

« Notre expertise sectorielle au service du développement de votre activité »

LES FORMATIONS SECTORIELLES 404

CONSTAT ET SOLUTION

Nos formations sectorielles sont conçues comme des études de marché. Nous décryptons les bonnes pratiques digitales et les écueils à éviter spécifiques à votre secteur, nous vous proposons un plan d'action et nous vous formons à sa mise en œuvre.

NOS EXEMPLES D'INTERVENTIONS SECTORIELLES

Formations webmarketing médical :

Bâtir et maîtriser sa stratégie digitale pour développer et fidéliser sa patientèle.

La digitalisation du secteur de la santé est en marche depuis plusieurs années déjà. De plus en plus de professionnels de santé utilisent désormais au quotidien les outils digitaux notamment pour le suivi de leurs patients. En revanche, peu de praticiens encore, sont au fait des avantages qu'offre le web pour le développement de leur cabinet. Présence sur les réseaux sociaux, articles de blog, newsletters, ... tous ces leviers du webmarketing peuvent être utilisés mais attention la législation française est stricte dans ce domaine et la frontière entre informations et publicité est mince. Entre réglementation ferme et déontologie comment les professionnels de santé peuvent aujourd'hui utiliser le web pour accroître et fidéliser leur patientèle ? Comment connaître, protéger et maîtriser sa réputation L'Agence 404, experte en stratégie digitale, vous propose de vous accompagner en vous formant et en vous coachant. Notre programme de formation sur mesure, entièrement adapté à votre profession vous permettra de comprendre les fondamentaux du webmarketing, d'avoir une idée des ressources à mobiliser et surtout de connaître les bonnes pratiques à mettre en place et les écueils à éviter.

Formations Mairies et Collectivités

Construisez et maîtrisez votre stratégie de communication sur le web.

Facebook, Twitter, Youtube, Google etc. 50% des villes françaises ont intégré aujourd'hui les médias sociaux dans leur stratégie de communication externe.

Cependant, toutes les collectivités ne sont pas logées à la même enseigne en ce qui concerne le digital. Certaines ont été initiatrices et sont déjà à l'ère du tout numérique, d'autres sont encore frileuses et n'osent pas se lancer.

Le manque de temps, de ressources internes, la crainte d'une mauvaise e-réputation et surtout la méconnaissance de ces nouveaux outils de marketing et de communication sont les principaux obstacles.

L'Agence 404, experte en stratégie digitale, vous propose de vous accompagner en vous formant et en vous coachant pour que votre collectivité puisse, elle aussi, bénéficier de toutes les opportunités qu'offre le web.

Notre programme de formation sur mesure, entièrement adapté à votre mairie ou collectivité, vous permettra de comprendre les fondamentaux du webmarketing, d'avoir une idée des ressources à mobiliser et surtout de connaître les bonnes pratiques à mettre en place et les écueils à éviter pour votre institution.

POUR PLUS D'INFORMATIONS
CONTACTEZ :



**Aurélie
Maniere**

Adresse Mail : a.maniere@agence404.com

Tél : 02 404 70 404



**INSCRIVEZ-VOUS
À NOS
FORMATIONS**

AGENCE
404
INTELLIGENCE DIGITALE

FINANCER VOTRE FORMATION

VOUS ÊTES SALARIÉ OU DIRIGEANT D'ENTREPRISE :

POUR CONNAÎTRE LES DÉMARCHES À SUIVRE ET LES POSSIBILITÉS DE PRISE EN CHARGE, CONTACTEZ NOTRE SERVICE FORMATION :



**Aurélie
Manière**

Adresse Mail : a.maniere@agence404.com
Tél : 02 404 70 404

VOUS ÊTES DEMANDEUR D'EMPLOI :

L'Aide Individuelle à la Formation de Pôle Emploi, l'AIF permet aux demandeurs d'emploi de bénéficier de complément financier pour suivre une formation à hauteur de 1230 € TTC maximum.

Des financements du Conseil régional, du Fonds Social Européen ... sont également parfois possibles.

Renseignez-vous auprès de votre conseiller pôle Emploi qui vous indiquera la marche à suivre pour pouvoir profiter de financement...

Notre service formation est à votre disposition pour vous aider à monter votre dossier auprès de pôle Emploi.



INFORMATIONS PRATIQUES



LIEUX DE FORMATION

10 Promenade Europa
44200 NANTES



1 2

Arrêt: **Vincent Gâche**



4

Arrêt: **Tripode**



Médiathèque et Commerce

NOS SALLES DE FORMATIONS

Travailler dans des conditions optimales, c'est important !

C'est pourquoi nous mettons à la disposition de nos stagiaires des espaces de travail agréables et spacieux. Toutes nos salles de formation sont équipées de vidéoprojecteurs, de tableaux blancs et de chaises confortables, ainsi que du WiFi. **Être bien installé et équipé pour suivre sa formation c'est primordial !**

LES SUPPORTS DE COURS

Votre support de cours vous sera remis sur clé usb. Il est conçu pour être **pédagogique et ludique** et être réutilisé en cas de besoin.

Tous nos supports de cours sont rédigés par nos formateurs et font l'objet de mises à jour régulières.

LE DOSSIER ADMINISTRATIF

AVANT TOUTE FORMATION

L'Agence 404 vous transmet par mail votre convention de stage ainsi que la convocation à la formation.

AU COURS DE LA FORMATION

Le stagiaire doit apposer sa signature, chaque demi-journée sur la feuille de présence.

À LA FIN DE CHAQUE FORMATION

Dans une volonté de qualité et de service au plus près de vos attentes, nous demandons à chaque stagiaire de renseigner un questionnaire de satisfaction.

Cela nous permet de parfaire nos techniques pédagogiques, nos supports et notre qualité, gage de notre sérieux. Une attestation de formation sera remise au stagiaire le dernier jour de sa formation. Une évaluation à chaud sera réalisée à la fin de la formation.

Enfin, pour mesurer l'impact et l'efficacité de la formation, une évaluation différée sera proposée 3 mois après.

DÉROULEMENT DE NOS FORMATIONS



9h - 17h30

Pause d'1h30 pour le déjeuner.

Nous pouvons vous réserver votre déjeuner.



CALENDRIER DES FORMATIONS INTER-ENTREPRISES 2020

LES COMPÉTENCES SPÉCIFIQUES

WEB MARKETING

09-11/03/2020
15-17/06/2020
21-23/09/2020
30/11-2/12/2020

GOOGLE ANALYTICS

18/03/2020
24/06/2020
30/09/2020
09/12/2020

E-MAILING & NEWSLETTER

24/03/2020
30/06/2020
06/10/2020
15/12/2020

VEILLE ET E-RÉPUTATION

30/03/2020
06/07/2020
12/10/2020
21/12/2020

SOCIAL SELLING

30/03/2020
06/07/2020
12/10/2020
21/12/2020

INITIATION WORDPRESS

12/03/2020
18/06/2020
24/09/2020
03/12/2020

GOOGLE ADWORDS

19-20/03/2020
25-26/06/2020
01-02/10/2020
10-11/12/2020

STRATÉGIE DES RÉSEAUX SOCIAUX

25-26/03/2020
01-02/07/2020
07-08/10/2020
16-17/12/2020

PERSONAL BRANDING

31/03/2020
07/07/2020
13/10/2020
22/12/2020

INFLUENCEUR

08/07/2020
14/10/2020
16/12/2020

RÉFÉRENCEMENT NATUREL

16-17/03/2020
22-23/06/2020
28-29/09/2020
07-08/12/2020

RÉDIGER POUR LE WEB

23/03/2020
29/06/2020
05/10/2020
14/12/2020

FACEBOOK ADS

27/03/2020
03/07/2020
09/10/2020
18/12/2020

DESIGN THINKING

Du 01/03 au 03/03 /20
Du 08/07 au 10/07/20
Du 14/10 au 16/10/20
Du 21/12 au 23/12/20

LES PARCOURS MÉTIER

STRATÉGIE WEBMARKETING

Du 09/03 au 12/03
Du 15/06 au 18/06
Du 21/09 au 24/09
Du 30/11 au 03/12

RÉFÉRENCEUR

Du 16/03 au 20/03
Du 22/06 au 26/06
Du 28/09 au 02/10
Du 07/12 au 11/12

COMMUNITY MANAGER

Du 23/03 au 27/03
Du 29/06 au 03/07
Du 05/10 au 09/10
Du 14/12 au 18/12

