



# DAGEL

CENTRE DE FORMATION  
PAR APPRENTISSAGE

# Stratégies de Webmarketing et Techniques de Vente

## LES POINTS FORTS

- Les formateurs possèdent une vaste expérience dans l'enseignement du webmarketing et de la communication.
- Les apprenants profitent d'un accompagnement sur mesure, comprenant un encadrement et des conseils personnalisés pour les aider à atteindre leurs objectifs de formation.
- Une expertise pointue est offerte, avec un contenu de haute qualité.



## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre les principes fondamentaux du webmarketing et de la communication de vente.
- Maîtriser les outils et techniques de webmarketing pour optimiser la visibilité en ligne.
- Développer des stratégies de communication efficaces pour attirer et fidéliser les clients.
- Savoir analyser les performances des actions de marketing digital.
- Intégrer les meilleures pratiques de vente en ligne pour augmenter le taux de conversion.

# Programme

---

## **MODULE 1 : INTRODUCTION AU WEBMARKETING**

- Définition et importance du webmarketing.
- Les différents canaux de webmarketing.
- Tendances et évolutions du marketing digital.
- Principes de base du marketing en ligne.

## **MODULE 2 : STRATÉGIE DIGITALE ET PLANIFICATION**

- Élaboration d'une stratégie de marketing digital.
- Analyse de marché et étude de la concurrence.
- Définition des objectifs et des KPI.
- Création d'un plan de marketing digital.

## **MODULE 3 : SEO (SEARCH ENGINE OPTIMIZATION)**

- Introduction au SEO.
- Recherche de mots-clés et analyse.
- Optimisation on-page et off-page.
- Outils et techniques pour améliorer le référencement.

## **MODULE 4 : PUBLICITÉ EN LIGNE**

- Google Ads : principes et pratiques.
- Publicité sur les réseaux sociaux (Facebook, Instagram, LinkedIn).
- Création et gestion de campagnes publicitaires.
- Mesure et optimisation des performances publicitaires.

# **Programme (suite)**

---

## **MODULE 5 : CONTENT MARKETING ET EMAIL MARKETING**

- Création de contenu engageant et pertinent.
- Stratégies de content marketing.
- Techniques d'email marketing efficaces.
- Automatisation et personnalisation des emails.

## **MODULE 6 : SOCIAL MEDIA MARKETING**

- Utilisation des réseaux sociaux pour le marketing.
- Stratégies de communication sur les différentes plateformes (Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn).
- Gestion de communauté et engagement des utilisateurs.
- Analyse des performances sur les réseaux sociaux.

## **MODULE 7 : ANALYSE ET CONVERSION**

- Techniques de communication persuasive.
- Optimisation des pages de vente et des CTA (Call to Action).
- Outils de mesure et d'analyse (Google Analytics, SEMrush, etc.).
- Suivi et analyse des taux de conversion.
- Ajustement des stratégies en fonction des résultats.

## **ÉVALUATION ET CERTIFICATION**

- Évaluation continue à travers des exercices pratiques et des études de cas.
- Évaluation finale sous forme de projet pratique.
- Une attestation de formation sera délivrée en fin de parcours

### FORMAT

7 modules  
de  
formation

### PUBLIC VISÉ

salariés,  
demandeurs  
d'emploi, créateurs  
d'entreprise,  
indépendants.

### DURÉE

65 heures

### ACCESSIBILITÉ

La formation est **ouverte à tous les publics**, sans distinction, et prend en compte les situations de handicap, dans la limite des compétences et des ressources humaines, techniques et matérielles disponibles au sein de notre organisme.

Si les aménagements nécessaires ne peuvent être assurés en interne, le bénéficiaire sera orienté vers le **référént handicap** ou vers un organisme partenaire apte à répondre à ses besoins spécifiques. Pour toute demande d'information ou d'aménagement particulier, nous vous invitons à contacter notre **référént handicap** (voir rubrique « Contact »).



## MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

### La formation s'appuie sur un parcours individualisé, combinant :

- des modules en e-learning.
- des cours en classe virtuelle.
- et un accompagnement personnalisé, en adéquation avec les besoins du bénéficiaire et de l'entreprise.

### Organisation flexible :

- Entrées et sorties possibles tout au long de l'année.
- Emploi du temps ajustable en fonction des contraintes personnelles et professionnelles.
- Enseignement à distance favorisant l'accessibilité.
- Une session d'examen annuelle, à planifier en fonction de votre niveau de préparation.

### Méthodes pédagogiques mobilisées :

- Études de cas.
- Simulations professionnelles.
- Vidéos interactives.
- Ateliers pratiques.

### Moyens pédagogiques mis à disposition :

- Plateforme e-learning accessible 24h/24.
- Outils de visioconférence pour les échanges en temps réel.
- Accès à une base documentaire en ligne, actualisée et en lien avec les compétences visées.

## RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Dans le cadre de la formation **Stratégies de Webmarketing et Techniques de Vente**, les apprenants bénéficient d'un ensemble complet de ressources pédagogiques, réparties en trois catégories:

### Contenus téléchargeables :

- Supports de cours détaillés au format PDF.
- Guides pratiques et fiches techniques alignés sur les compétences à acquérir.
- Modèles et exemples de documents professionnels (propositions commerciales, devis, rapports, etc.).

### Contenus interactifs :

- Modules d'apprentissage dynamiques intégrant des quiz.
- Études de cas immersives basées sur des situations concrètes.
- Vidéos explicatives et tutoriels techniques.

### Plateforme e-learning dédiée :

- Accès permanent (24h/24 – 7j/7) à un espace personnalisé pour consulter les supports, interagir avec les formateurs, et suivre l'avancement du parcours.
- Outils collaboratifs permettant les échanges et le partage de travaux entre apprenants.

## MOYENS TECHNIQUES

Dans le cadre de la formation à distance, les moyens techniques suivants sont mis à disposition des apprenants :

- Une plateforme de formation en ligne dédiée, accessible 24h/24.
- Un support technique réactif, disponible pour accompagner les utilisateurs en cas de besoin.

## LES FORMATEURS

Les **CV, diplômes et expériences professionnelles** des intervenants peuvent être communiqués sur simple demande par e-mail à l'adresse suivante : [contact@dagelformation.fr](mailto:contact@dagelformation.fr)

Notre organisme de formation – CFA veille à ce que l'ensemble des formateurs et formatrices intervenant dans le cadre de cette formation disposent des **compétences pédagogiques, de l'expérience terrain et des qualifications requises**.

Par ailleurs, nous nous engageons à accompagner nos formateurs dans le **maintien et le développement continu de leurs compétences**, afin de garantir la qualité et l'actualité des enseignements proposés.

## INDICATEURS CLÉS DE LA FORMATION

Les indicateurs suivants permettent d'évaluer la qualité et l'efficacité de notre action de formation :

- Nombre de stagiaires formés : 0
- Taux de satisfaction globale : 0 %
- Taux d'assiduité : 0 %
- Taux de réussite aux examens : 0 %
- Taux de recommandation par les apprenants : 0 %
- Taux d'insertion professionnelle : 0 %
- Taux de poursuite d'études : 0 %
- Taux d'abandon en cours de formation : 0 %
- Taux de rupture de contrat d'apprentissage : 0 %

*\*Données mises à jour le 20/09/2025.  
(formation nouvellement créée, pas encore d'indicateurs disponibles ).*

## ACCOMPAGNEMENT ET SUIVI DU STAGIAIRE

### Accompagnement individualisé par le formateur

Chaque formateur assure un suivi **individualisé** de son stagiaire. Des sessions d'accompagnement individuel sont planifiées régulièrement afin de faciliter la progression de chaque participant. Ce suivi personnalisé permet de répondre aux besoins spécifiques de formation de chacun et d'ajuster le parcours si nécessaire.

### Rôle de la référente pédagogique – Madame Alicia Bailly

La référente pédagogique, **Madame Alicia Bailly**, est l'interlocutrice principale du stagiaire pour toute question relative au bon déroulement de sa formation. Forte d'une expérience de plus de deux ans en tant que responsable pédagogique, elle est à même d'assister le stagiaire à chaque étape de son parcours de formation. Madame Bailly coordonne l'accompagnement pédagogique et veille à ce que chaque apprenant dispose des ressources et du soutien nécessaires pour réussir sa formation.

### Assistance en cas de formation à distance (FOAD)

En cas de formation ouverte et à distance (FOAD), un dispositif d'assistance **multicanal** est mis à la disposition du stagiaire tout au long de son apprentissage. Il peut contacter l'équipe support par téléphone, par e-mail ou via la plateforme en ligne dédiée, pour obtenir de l'aide technique ou administrative. Par ailleurs, le formateur reste joignable par ces mêmes canaux pour répondre aux questions pédagogiques en dehors des sessions de formation en direct.

Le stagiaire a également accès à une **base de connaissances en ligne**, qui propose des articles et FAQ couvrant les questions les plus fréquentes. L'accompagnement est disponible dès l'inscription du stagiaire et se poursuit jusqu'à l'enquête de satisfaction finale réalisée à l'issue de la formation.

### Délais de réponse par canal

Notre organisme s'engage à apporter une assistance réactive aux stagiaires, selon les modalités de contact utilisées :

- **Téléphone** : prise en charge immédiate, du lundi au vendredi de 9h00 à 17h00.
- **E-mail** : réponse sous 3 heures, pendant les heures d'ouverture (en semaine de 9h00 à 17h00).
- **Formulaire en ligne** : réponse sous 3 heures, pendant les heures d'ouverture (en semaine de 9h00 à 17h00).
- **Sessions synchrones** : assistance immédiate par le formateur pendant les cours en direct.

## COÛT ET FINANCEMENT

Le programme de formation est totalement flexible et peut être ajusté en fonction de vos exigences, que ce soit pour une formation en INTER, en INTRA, ou en PRIVÉ.

En formule privée, vous bénéficiez d'un accompagnement individuel, à votre rythme, avec un contenu entièrement adapté à vos objectifs personnels.

Tarif indicatif : 60 € de l'heure.

Le tarif définitif est précisé dans le devis personnalisé, en fonction du format choisi (inter, intra, individuel) et des éventuelles adaptations demandées.

N'hésitez pas à nous contacter pour recevoir un devis gratuit et sur mesure.

## NOUS CONTACTER

Pour toute information complémentaire ou demande d'inscription, vous pouvez nous contacter via :

**Téléphone**

07.57.80.49.54

**Site internet**

<https://dagel.fr>

**Adresse e-mail**

[contact@dagelformation.fr](mailto:contact@dagelformation.fr)

**Responsable pédagogique**

Madame Bailly Alicia  
[contact@dagelformation.fr](mailto:contact@dagelformation.fr)  
07.57.80.49.54

**Référent Handicap**

Madame Bailly Alicia  
[contact@dagelformation.fr](mailto:contact@dagelformation.fr)  
07.57.80.49.54

**Référent mobilité (nationale / internationale)**

Madame Bailly Alicia  
[contact@dagelformation.fr](mailto:contact@dagelformation.fr)  
07.57.80.49.54