



**Formation cofinancée par le Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie** Direction des Entreprises Commerciales Artisanales et de Services

### Programme

#### Compétences délivrées

Acquérir les connaissances et compétences nécessaires afin d'appréhender la politique commerciale et marketing d'une entreprise et participer, en totalité ou partiellement et transférer ces stratégies sur le Web - Participer à l'élaboration et la mise en place d'un projet NTIC.

#### Maîtriser :

L'environnement Internet

#### Élaborer :

Le marketing stratégique et marketing-mix  
La communication - Le marketing direct

#### Connaître :

Les études marketing - Le droit

#### Concevoir :

L'organisation et la gestion de projet  
Le cahier des charges (approfondissement)  
MS Project - Le business-plan/Le business model

#### Réaliser :

Outils bureautique :  
Windows / Word / Excel / Access / PowerPoint

#### Outils de réalisation :

Techniques de réalisation de site  
Photoshop - FrontPage - Javascript - PHP/MySQL  
Dreamweaver - Flash - HTML + FTP

#### Exploiter :

La logistique et le commerce international  
La mesure d'audience et les statistiques  
L'hébergement de site - La sécurité informatique  
Le paiement sécurisé

#### Promouvoir :

Le référencement - La promotion en ligne (technique)  
Le marketing on-line

**Le dossier professionnel** - Chaque stagiaire est amené à rédiger un document professionnel et à le remettre à l'Institut en fin de formation. Celui-ci propose une analyse de la mission effectuée en entreprise au travers de laquelle doit apparaître une méthodologie de réflexion et des suggestions.

Les formateurs enseignent le métier qu'ils exercent. Ils développent une pédagogie active basée sur des méthodes pratiques, concrètes et des mises en situation professionnelle.

**Objectif** Cette formation a été spécialement étudiée pour donner les moyens de mettre en place tout site internet, l'animer, le gérer. Être Webmarketer c'est : Concevoir une page sur le Web, dynamiser et promouvoir le site pour en accroître son rendement et le pérenniser. Exploiter les informations déposées dans l'E-Mail

**Débouchés** Postes Marketing et Commercial dans le domaine du multimédia (Internet - Intranet - Extranet).  
Types de postes : Responsable partenariat - Responsable éditorial - Chargé relation clientèle - Référencement - Responsable E-Business - Traffic manager - Webmarketer...

**Public concerné** Demandeurs d'emploi  
Salariés en congé individuel de formation ou dans le cadre du plan de formation.  
Contrat de qualification (jeunes et adultes).

**Profil** 21 ans minimum - Jeunes diplômés et professionnels tous secteurs - BAC + 2 et plus - Connaissances techniques commerciales et/ou marketing direct appréciables - Pratique de l'outil informatique - Bonne connaissance de l'anglais - Expérience professionnelle significative - Créatif, réactif, intuitif, méthodique, organisé, sens de la communication, force de proposition, goût du travail en équipe.

**Organisation** Alternance :  
mi-temps à l'Institut/mi-temps en Entreprise.

**Recherche de stage pratique** L'Institut soutient activement les stagiaires dans cette démarche en mettant à leur disposition toute la logistique nécessaire (fichiers, téléphone, fax, minitel...). Un séminaire intensif d'entraînement à la recherche de stage pratique est organisé en début de formation.

Mieux nous connaître

<http://www.ifocop.fr>

### Sanction des études

➤ Certificat de capacité professionnelle  
Niveau II

