

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

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, mintel...). Un séminaire intensif d'entraînement à la recherche de stage pratique est organisé en début de formation.

Mieux nous connaître

<http://www.ifocop.fr>

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.

Sanction des études

➤ Certificat de capacité professionnelle
Niveau II