

# Parcours certifiant Animation de supports de communication web

## Bloc de compétences d'un titre RNCP

Titre RNCP de 9 jours

Réf : ZAN - Prix 2021 : 4 067€ HT

Ce parcours de formation est le troisième bloc de compétences constituant le titre certifié de niveau 6 (Bac +3) "Community manager" reconnu par l'État. L'ensemble de ces formations vous apprendra à rédiger, adapter et optimiser les contenus pour le web. Vous verrez également comment préparer et mener une campagne publicitaire digitale.

Ce cycle est composé de :

- Rédiger pour le Web (Réf. CCW, 2 jours)
- SEO : optimiser le référencement de votre site Web (Réf. OPS, 2 jours)
- Les clés de la relation client (Réf. CLI, 2 jours)
- Lancer une campagne publicitaire digitale (Réf. CPD, 2 jours)
- Certification animation de supports de communication web (Réf. ZNW, 1 jour)

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Connaître les techniques de l'écriture pour le web

Maîtriser les techniques d'optimisation de son référencement web

Intégrer la relation client à son métier

Élaborer étape par étape une campagne publicitaire digitale

### CERTIFICATION

Chaque bloc de compétences est validé au travers d'un examen écrit sous forme d'étude de cas (cf Réf ZNW).

## LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 10/2021

### 1) Rédiger des contenus pour le web

- Informer : la règle des 5W, les différents types de plan.
- Adapter son style au web : syntaxe, vocabulaire, longueur des textes...
- Les titres, l'habillage, l'écriture graphique.
- Le choix des couleurs.
- Trouver l'information pour alimenter son site : RSS, agrégateurs et syndication...
- Se conformer à la législation du web.

*Travaux pratiques : Écritures d'articles pour un site web.*

### 2) Techniques de référencement sur le web

- Soumission, indexation, positionnement. Fréquence.
- Utilisation des balises : titres, images, liens, URL...
- Les SEO : Search Engine Optimizer. Les outils de référencement automatique : limites, coûts.
- Paiement au clic. Liens sponsorisés. Mesurer le taux de transformation d'une campagne.
- L'offre des sites Google et Bing. Achat de mots-clés.
- Le référencement et les réseaux sociaux (Facebook, Google+, partage de vidéos).

*Travaux pratiques : Mise en œuvre des techniques. Réécriture de contenu.*

### FINANCEMENT

Ce cours est éligible au CPF.

### PARTICIPANTS

Rédacteurs, chargés de communication web, responsables communication/marketing.

### PRÉREQUIS

Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (Bac +2). Si ce n'est pas le cas, être titulaire d'un niveau 5 (BAC) et 3 ans d'expérience, sous réserve de la validation du dossier VAP par le certificateur.

### COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation est réalisée tout au long de la formation à travers différents moyens (QCM, mise en situation, quiz...). Le stagiaire évalue sa progression et ses acquis à l'issue de la formation.

L'intervenant valide la progression pédagogique du stagiaire et précise les outils utilisés pour la validation des acquis.

### MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

### MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

### ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

### 3) Comprendre les enjeux de la relation client

- Représenter son entreprise.
- Être en cohérence avec la vision stratégique de l'entreprise.
- Répondre aux besoins et attentes des clients.
- Savoir que l'offre est souvent supérieure à la demande.
- Le client roi : enjeux économiques.

*Exercice : Test sur l'image de marque de son entreprise : la considération représente un des moteurs de la relation client.*

### 4) Piloter et suivre une campagne publicitaire digitale

- Piloter les différents leviers de la campagne.
- Définir les indicateurs clés et le suivi efficace des performances.
- Les rapports de campagne.
- Mesurer l'impact de la campagne grâce aux post-tests publicitaires.

*Travaux pratiques : Élaborer le tableau de bord d'une campagne publicitaire digitale.*

## LES DATES

---

Nous contacter