



ESKALE

CATALOGUE 2022
FORMATIONS WEBMARTING

www.eskale.fr

*Faites une pause,
on s'occupe de tout*

> DEVEENEZ **EXPERT DU WEB !**

ESKALE, en pointe des dernières tendances et technologies, vous transmet son savoir-faire à travers des formations misant sur la stratégie et l'efficacité. Dosage concret entre la théorie et la pratique, ESKALE vous permet de travailler directement sur vos problématiques et de repartir avec un maximum de pistes de travail.

Au plaisir de vous accueillir,

Karine Albanese
Présidente

> NOS FORMATS D'INTERVENTION



Nos formations peuvent être délivrées en inter ou intra entreprise.

FORMATIONS INTER-ENTREPRISE

Il s'agit de sessions planifiées, choisies dans notre catalogue, qui regroupent des personnes de différentes entreprises. Ces formations présentent l'avantage de favoriser les rencontres et les échanges d'expériences.

Coût de la formation inter-entreprise : 400 € HT / Jour / Stagiaire

FORMATIONS INTRA-ENTREPRISE

Vous souhaitez former vos équipes et travailler tout au long de la formation directement sur votre site web et votre stratégie digitale ?

ESKALE peut vous proposer des modules de formations en intra-entreprise dans vos locaux ou dans un lieu et à une date déterminés en fonction de vos contraintes.

Nos formations intra-entreprise vous offrent la possibilité de bénéficier de formations dédiées à vos équipes,

Notre consultant prendra exemple sur votre site web et votre politique webmarketing tout au long de la formation pour illustrer ses propos.

Coût d'une formation intra entreprise : Nous contacter

FORMATIONS INTRA-ENTREPRISE SUR MESURE

Vous avez des besoins spécifiques ?

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

Après un audit précis 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,...)

Coût d'une formation intra entreprise sur mesure : Nous contacter



*“Nos formations s'adaptent à vous :
vos besoins, vos attentes sont
notre leitmotiv”*



> NOTRE DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE



PRÉPARATION

- Recensement des besoins et évaluation des profils des stagiaires
- Définition du plan de formation
- Adaptation ou création des outils pédagogiques appropriés



FORMATION

- Ateliers pratiques
- Monitorat
- Transfert de compétences
- Retours d'expériences



BILAN

- Evaluation à chaud des connaissances et compétences acquises
- Anticipation des besoins
- Amélioration des outils pédagogiques



Karine Albanese
Présidente ESKALE
Experte Webmarketing

Référente Pédagogique,
Administrative, Handicap

> VOTRE FORMATRICE EXPERTE DU DIGITAL

Diplômée de l'EDHEC, Karine Albanese explore tous les rouages du marketing depuis 20 ans, de la création de parfums chez LVMH aux stratégies digitales 2.0. dans le tourisme (KUONI) et dans le sport (DECATLON). Forte de cette vision globale, elle fonde ESKALE pour créer ses propres solutions digitales, innovantes et disruptives, et accompagne tous les professionnels dans leur transition numérique.

Karine Albanese sera également votre **responsable pédagogique de formation**.



> ACCESSIBILITÉ AUX PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP



NOTRE ENGAGEMENT

ESKALE s'engage à mettre tout en œuvre pour former l'ensemble de ses apprenants, quels que soient leur handicap.

A ce titre et dans le respect de la loi du 11 février 2005 «l'égalité des droits et des chances, la participation et la citoyenneté des personnes handicapées», **Karine Albanese est la référente handicap de l'organisme de formation ESKALE**, pour accompagner les personnes en situation de handicap dans leur parcours de formation.

COMMENT SE FORMER EN SITUATION DE HANDICAP ?

ESKALE met un œuvre, pour ses apprenants en situation de handicap, un cadre personnalisé.

UN ENTRETIEN DÉDIÉ

Lors des premiers échanges, nous proposons aux apprenants en situation de handicap de convenir d'un entretien, dans lequel nous pourrions préciser les spécificités de leur handicap et convenir ensemble d'aménagements à adopter.

En tant que référente Handicap, Karine Albanese sera à votre entière disposition pour convenir au mieux de vos modalités de formation.

L' ACCOMPAGNEMENT DE NOS RESSOURCES HANDICAP

ESKALE pourra faire appel - le cas échéant - à ses partenaires, organismes spécialisées dans l'accompagnement en situation de handicap, pour vous proposer les meilleurs aménagements.

Si ESKALE n'est finalement pas en mesure de concrétiser votre projet de formation, nous pourrions vous aiguiller - avec nos partenaires - vers des prestataires qui pourront répondre à vos attentes.

CONTACTEZ-NOUS POUR RECEVOIR UNE PROPOSITION PERSONNALISÉE !



FORMATION

LES CLÉS DU WEBMARKETING



DURÉE

2 jours en
présentiel
14 heures



DATES

Toute l'année
Nous consulter



FORMATEUR

Karine Albanese
Expert Webmarketing
Responsable
pédagogique de la
formation



PARTICIPANTS

10 maximum



LIEU

Toute la France
Nous consulter



TARIF

800 €
Tarif à titre indicatif,
nous consulter

> PRÉAMBULE

Cette formation a pour objectif de permettre aux apprenants d'acquérir une vision globale et une approche opérationnelle de la Transition Numérique.

Grâce à cette formation, ces derniers pourront s'approprier les usages du Webmarketing, développer leur présence en ligne et **intégrer les meilleures pratiques digitales** en matière d'Expérience Client.

> OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- S'accoutumer aux nouveaux enjeux du digital
- Comprendre le fonctionnement d'un site web
- Découvrir les principaux leviers du webmarketing
- Identifier les leviers à utiliser pour atteindre ses objectifs

> PUBLIC CIBLE

- Dirigeants de TPE, PME, associations, hôteliers, restaurateurs, commerçants
- Collaborateurs en charge de la communication de leur organisation
- Toute personne désirant améliorer la visibilité de son entreprise, son produit, son service sur le web

> PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis.



- *Pour les personnes atteintes de handicap, nous vous invitons à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivi de la formation.*



> PROGRAMME

Le programme de formation et les modalités pédagogiques peuvent être personnalisés et adaptés en fonction des objectifs et/ou profils des stagiaires. Dernière mise à jour : 01/2022

1. Les clés du Web

- Comprendre le Vocabulaire du Web
- Un paysage technologique en évolution : tendances et usages actuels (audience, nouveaux supports, comportement des internautes)
- Définition du Web Marketing
- Prendre conscience des enjeux de la transition numérique

2. Créer et animer son site internet

- Introduction sur les moteurs de recherche : comprendre le fonctionnement de Google
- Critères de qualité d'un site internet
- Les fonctionnalités indispensables de son site internet
- Comment choisir son prestataire web, créer un cahier des charges
- Les clés du Référencement naturel (SEO)

3. Développer sa présence en ligne

- Importance de Google My Business et des annuaires web
- Le référencement payant : fonctionnement des campagnes Google Adwords
- Newsletters : pour qui ? pourquoi ? comment ?
- Outils de fidélisation sur le web

4. Utiliser les réseaux sociaux, clé de l'expérience client

- Découverte et présentation des différents réseaux sociaux
- Quel réseau choisir, quel contenu diffuser ?
- Faire de la publicité sur Facebook
- Gérer sa E-Reputation : l'importance des avis des consommateurs

> MÉTHODES ET ORGANISATION PÉDAGOGIQUES

1. La pédagogie utilisée est participative et démonstrative : elle alterne parties théoriques et ateliers pratiques. Des exemples concrets sont montrés à chaque module.
2. Des applications pratiques sont ensuite réalisées après chaque module, avec les cas concrets des pratiquants.
3. Le formateur réalise la formation en déroulant un diaporama Powerpoint. Il projette en temps réel les applications et les cas concrets avec un ordinateur connecté à internet.
4. A l'issue de la formation, un certificat de réalisation sera délivré dans le cas où le stagiaire aura suivi la totalité de la formation. Sinon, il lui sera délivré une attestation d'assiduité.
5. Documents remis aux participants : supports pédagogiques, boîte à outils (logiciels gratuits et apps), liens utiles pour continuer à apprendre.

> MÉTHODES D'ÉVALUATION

- L'évaluation de la formation se réalise tout au long de la session. Elle permet de déterminer si le stagiaire a acquis les connaissances. Elle se réalise par la mise en place de questionnements oraux.
- Un test d'évaluation des connaissances sera effectué en fin de formation, sous forme de QCM.

> MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- La convention de formation doit être signée a minima 15 jours avant le début de la formation.

FORMATION RÉFÉRENCEMENT NATUREL



DURÉE

2 jours en
présentiel
14 heures



DATES

Toute l'année
Nous consulter



FORMATEUR

Karine Albanese
Expert Webmarketing
Responsable
pédagogique de la
formation



PARTICIPANTS

10 maximum



LIEU

Toute la France
Nous consulter



TARIF

800 €
Tarif à titre indicatif,
nous consulter

> PRÉAMBULE

Cette formation a pour objectif de permettre aux apprenants de comprendre les enjeux et les concepts du référencement naturel (SEO). Grâce à cette formation, ils pourront optimiser leur visibilité sur les moteurs de recherche.

> OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Connaître le fonctionnement des moteurs de recherche
- Comprendre les principes de base du référencement
- Identifier comment optimiser son site web et améliorer sa notoriété
- Analyser son trafic, ses réussites et ses erreurs, et mettre en place des actions pour améliorer son référencement.

> PUBLIC CIBLE

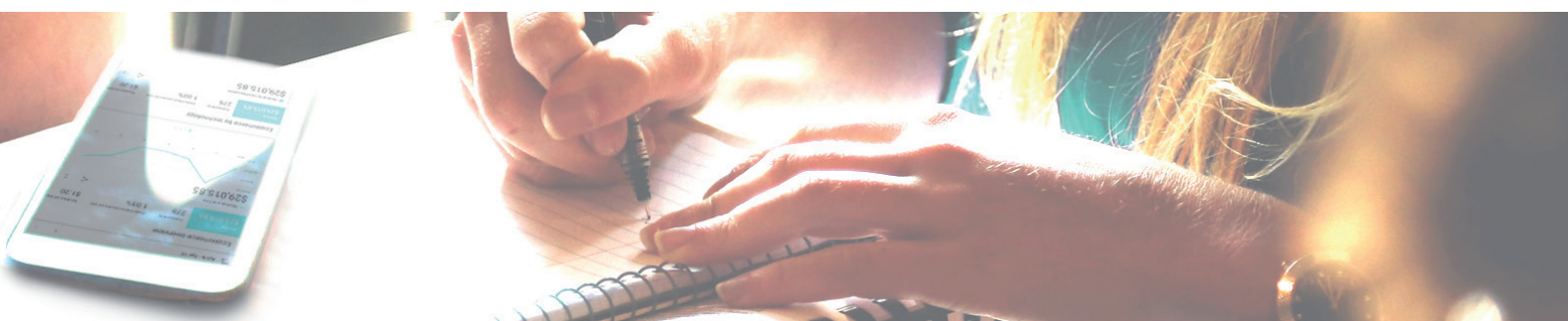
- Dirigeants de TPE, PME, associations, hôteliers, restaurateurs, commerçants
- Collaborateurs en charge de la communication et/ou du marketing de leur organisation
- Toute personne désirant améliorer la visibilité de son site web sur les moteurs de recherche

> PRÉ-REQUIS

- Avoir un site internet



- *Pour les personnes atteintes de handicap, nous vous invitons à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivi de la formation.*



➤ PROGRAMME

Le programme de formation et les modalités pédagogiques peuvent être personnalisés et adaptés en fonction des objectifs et/ou profils des stagiaires. Dernière mise à jour : 01/2022

1. Introduction au **Référencement**

- Principe de fonctionnement d'un moteur de recherche et de ses algorithmes
- Présentation des différents moteurs de recherche
- Présentation et définition du référencement
- Différences entre référencement payant) et référencement naturel

2. Les fondamentaux du **référencement**

- La SERP 1 de Google
- Les leviers d'optimisation du référencement
- Les mots-clés : comment les choisir, les trouver
- La longue traîne

3. Rédiger **pour le web**

- Techniques de rédaction
- Optimisation des titres et paragraphes
- Techniques d'optimisation sémantique

4. Optimiser **son site**

- Optimisation des urls
- Balises : rôles et fonctions
- Référencement des images
- Autres critères techniques : responsive design, rapidité, redirections, sitemaps, robots.txt

5. Augmenter sa notoriété avec **le netlinking**

- Notions de PageRank et de lien entrant (Back Link)
- Générer des liens entrants de qualité

6. Mesurer l'**efficacité** de son référencement

- Google Analytics
- Autres outils

7. **Tendances** SEO

➤ MÉTHODES ET ORGANISATION PÉDAGOGIQUES

1. La pédagogie utilisée est participative et démonstrative : elle alterne parties théoriques et ateliers pratiques. Des exemples concrets sont montrés à chaque module.
2. Des applications pratiques sont ensuite réalisées après chaque module, avec les cas concrets des pratiquants.
3. Le formateur réalise la formation en déroulant un diaporama Powerpoint. Il projette en temps réel les applications et les cas concrets avec un ordinateur connecté à internet.
4. A l'issue de la formation, un certificat de réalisation sera délivré dans le cas où le stagiaire aura suivi la totalité de la formation. Sinon, il lui sera délivré une attestation d'assiduité.
5. Documents remis aux participants : supports pédagogiques, boîte à outils (logiciels gratuits et apps), liens utiles pour continuer à apprendre.

➤ MÉTHODES D'ÉVALUATION

- L'évaluation de la formation se réalise tout au long de la session. Elle permet de déterminer si le stagiaire a acquis les connaissances. Elle se réalise par la mise en place de questionnements oraux.
- Un test d'évaluation des connaissances sera effectué en fin de formation, sous forme de QCM.

➤ MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- La convention de formation doit être signée a minima 15 jours avant le début de la formation.

FORMATION RÉFÉRENCIEMENT PAYANT



DURÉE

2 jours en
présentiel
14 heures



DATES

Toute l'année
Nous consulter



FORMATEUR

Karine Albanese
Expert Webmarketing
Responsable
pédagogique de la
formation



PARTICIPANTS

10 maximum



LIEU

Toute la France
Nous consulter



TARIF

800 €
Tarif à titre indicatif,
nous consulter

> PRÉAMBULE

Cette formation a pour objectif de permettre aux apprenants de comprendre les enjeux et les concepts du référencement payant (SEA). Elle leur permet ainsi de mettre en place une stratégie de communication et de marketing efficace grâce aux outils de type Google Adwords, et de générer du trafic ciblé.

> OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Comprendre le fonctionnement de la plus grosse plateforme de communication web : Google Adwords
- Faire ses premiers pas dans l'interface
- Être capable de paramétrer, optimiser sa campagne de liens sponsorisés

> PUBLIC CIBLE

- Dirigeants de TPE, PME, associations, hôteliers, restaurateurs, commerçants
- Collaborateurs en charge de la communication et/ ou du marketing de leur organisation
- Toute personne souhaitant promouvoir son entreprise sur Google

> PRÉ-REQUIS

- Avoir un site internet



- *Pour les personnes atteintes de handicap, nous vous invitons à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivi de la formation.*



> PROGRAMME

Le programme de formation et les modalités pédagogiques peuvent être personnalisés et adaptés en fonction des objectifs et/ou profils des stagiaires. Dernière mise à jour : 01/2022

1. Introduction au **Référencement payant**

- Présentation et définition du référencement payant
- Réseaux et formats publicitaires : Google Adwords, Adsense, Bing...
- Les différents types de campagnes : textuelles, bannières, vidéo, google shopping, remarketing
- Principe de fonctionnement
- Glossaire du SEA : CPC, CTR, CPM, Quality Score...
- Présentation de l'interface Google Adwords

2. Définir sa stratégie de **campagne**

- Définir ses objectifs : vente, trafic...
- Choisir sa période de diffusion et son ciblage
- Définir son budget et sa stratégie d'enchères

3. Créer une **Campagne Adwords**

- Quelle structure pour la campagne (plusieurs campagnes, plusieurs groupes d'annonces...)
- Paramètres de la campagne
- Choix des mots-clés
- Rédaction des annonces
- Extensions d'annonces

4. Piloter la **campagne**

- Paramétrage du tracking statistique
- Suivi des campagnes sur l'interface Adwords et sur Google Analytics
- Analyse de la performance : choix des KPI's
- Génération des rapports Adwords
- Optimisation de la performance des pages de destination
- Optimisation de sa campagne

> MÉTHODES ET ORGANISATION PÉDAGOGIQUES

1. La pédagogie utilisée est participative et démonstrative : elle alterne parties théoriques et ateliers pratiques. Des exemples concrets sont montrés à chaque module.
2. Des applications pratiques sont ensuite réalisées après chaque module, avec les cas concrets des pratiquants.
3. Le formateur réalise la formation en déroulant un diaporama Powerpoint. Il projette en temps réel les applications et les cas concrets avec un ordinateur connecté à internet.
4. A l'issue de la formation, un certificat de réalisation sera délivré dans le cas où le stagiaire aura suivi la totalité de la formation. Sinon, il lui sera délivré une attestation d'assiduité.
5. Documents remis aux participants : supports pédagogiques, boîte à outils (logiciels gratuits et apps), liens utiles pour continuer à apprendre.

> MÉTHODES D'ÉVALUATION

- L'évaluation de la formation se réalise tout au long de la session. Elle permet de déterminer si le stagiaire a acquis les connaissances. Elle se réalise par la mise en place de questionnements oraux.
- Un test d'évaluation des connaissances sera effectué en fin de formation, sous forme de QCM.

> MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- La convention de formation doit être signée a minima 15 jours avant le début de la formation.

FORMATION CRÉER ET ANIMER SON SITE WEB



DURÉE

5 jours en
présentiel
35 heures



DATES

Toute l'année
Nous consulter



FORMATEUR

Karine Albanese
Expert Webmarketing
Responsable
pédagogique de la
formation



PARTICIPANTS

10 maximum



LIEU

Toute la France
Nous consulter



TARIF

2000 € HT
Tarif à titre indicatif,
nous consulter

> PRÉAMBULE

Cette formation a pour objectif de permettre aux apprenants d'acquérir une vision globale et une approche opérationnelle de la création et de l'animation de leur site internet.

Grâce à cette formation, ces derniers pourront gérer de manière autonome leur site internet, ou pourront déléguer en toute sérénité.

> OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Créer et animer un site Internet d'entreprise
- Maîtriser les fonctionnalités de WordPress
- Intégrer des textes et images et créer des pages
- Connaître et mettre en place les outils pour une animation efficace
- Optimiser le référencement de son site Internet
- Mesurer les performances

> PUBLIC CIBLE

- Dirigeants de TPE, PME, associations, hôteliers, restaurateurs, commerçants
- Collaborateurs en charge de la communication et/ou du marketing de leur organisation
- Toute personne désirant améliorer la visibilité de son entreprise, son produit, son service sur le web

> PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis.



- *Pour les personnes atteintes de handicap, nous vous invitons à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivi de la formation.*



> PROGRAMME

Le programme de formation et les modalités pédagogiques peuvent être personnalisés et adaptés en fonction des objectifs et/ou profils des stagiaires. Dernière mise à jour : 01/2022

1. Comprendre les enjeux du Web

- Le vocabulaire du web, tendances et usages
- Un paysage technologique en évolution
- Tendances et usages actuels en France et dans le monde
- Définir ses objectifs sur le web

2. Les bases pour créer un site internet

- Critères de qualité d'un site internet
- Définir ses objectifs sur le web
- WordPress, le n°1 des CMS
- Les pré-requis pour créer un site internet
- Préparer et organiser le contenu : plan du site et catégorie.

3. Apprendre à utiliser Wordpress

- Paramétrer et configurer WordPress
- Choix du thème graphique
- Utiliser WordPress et son interface de gestion
- Gérer la bibliothèque d'images
- Création de pages et d'articles
- Découverte de Visual Composer
- Gestion du Menu

4. Découvrir les fonctionnalités avancées

- Gestion des Extensions
- Les plugins avancés
- Gestion des Widgets
- Créer / insérer un formulaire de contact.
- Optimiser ses images

5. Diffuser son site web

- Installer et suivre les statistiques du site
- Les clés du référencement naturel « on site »
- Les clés du référencement naturel « on page »
- Techniques de rédaction sur le web
- Les fondamentaux du content marketing
- Indexer son site sur les moteurs de recherche
- Introduction à la sécurité
- Plugins et bonnes pratiques pour garder son site protégé
- Gestion des mises à jour

6. Mesurer ses performances

- Découverte de l'outil Google Analytics
- Définition et mesure des indicateurs de performance

> MÉTHODES ET ORGANISATION PÉDAGOGIQUES

1. La pédagogie utilisée est participative et démonstrative : elle alterne parties théoriques et ateliers pratiques. Des exemples concrets sont montrés à chaque module.
2. Des applications pratiques sont ensuite réalisées après chaque module, avec les cas concrets des pratiquants.
3. Le formateur réalise la formation en suivant le déroulé d'un diaporama Powerpoint. Il projette en temps réel les applications et les cas concrets avec un ordinateur connecté à internet.
4. A l'issue de la formation, une attestation de fin de formation sera délivrée dans le cas où le stagiaire aura suivi la totalité de la formation. Sinon, il lui sera délivré une attestation d'assiduité.
5. Documents remis aux participants : supports pédagogiques, boîte à outils (logiciels gratuits et apps), liens de newsletters utiles pour continuer à apprendre.

> MÉTHODES D'ÉVALUATION

- L'évaluation de la formation se réalise tout au long de la session. Elle permet de déterminer si le stagiaire a acquis les connaissances. Elle se réalise par la mise en place de questionnements oraux.
- un test d'évaluation des connaissances sera effectué en fin de formation, sous forme de QCM.

> MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- La convention de formation doit être signée a minima 15 jours avant le début de la formation.

FORMATION RÉDIGER POUR LE WEB



DURÉE

**1 jour en
présentiel**
7 heures



DATES

Toute l'année
Nous consulter



FORMATEUR

Karine Albanese
Expert Webmarketing
Responsable
pédagogique de la
formation



PARTICIPANTS

10 maximum



LIEU

Toute la France
Nous consulter



TARIF

400 € HT
Tarif à titre indicatif,
nous consulter

> PRÉAMBULE

Cette formation a pour objectif de permettre aux apprenants de rédiger des textes destinés à être lus à l'écran et d'organiser l'information sur leur site internet.

> OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Connaître les spécificités de l'écriture pour le Web
- Savoir organiser l'information sur leur site internet
- Rédiger et optimiser leurs écrits existants
- Optimiser leurs textes pour les moteurs de recherche afin d'améliorer leur référencement naturel

> PUBLIC CIBLE

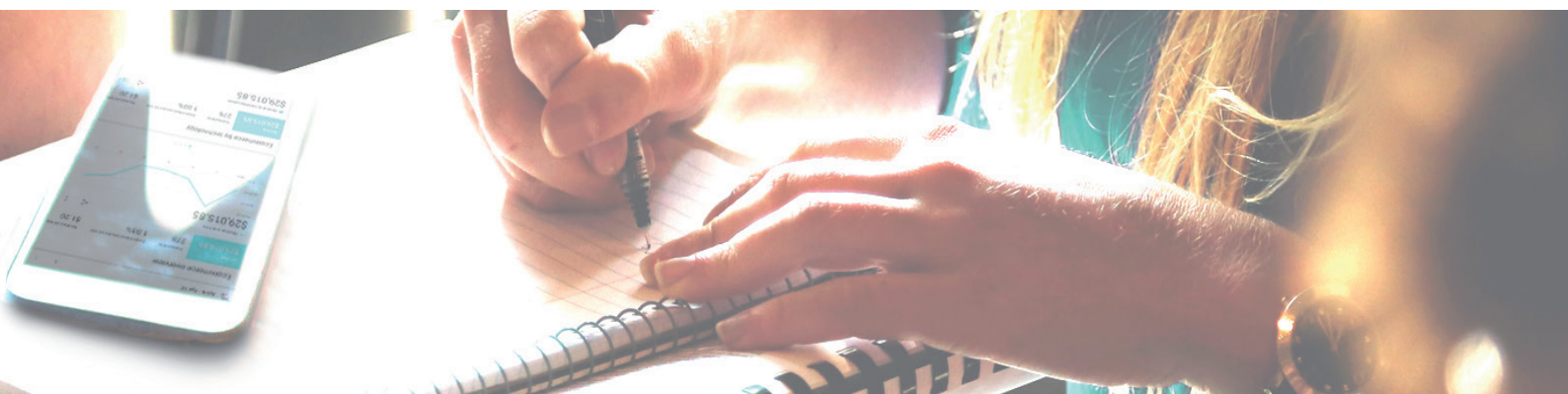
- Dirigeants de TPE, PME, associations, hôteliers, restaurateurs, commerçants
- Collaborateurs en charge de la communication et/ou du marketing de leur organisation
- Toute personne désirant améliorer la visibilité de son site web sur les moteurs de recherche

> PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis



- *Pour les personnes atteintes de handicap, nous vous invitons à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivi de la formation.*



> PROGRAMME

Le programme de formation et les modalités pédagogiques peuvent être personnalisés et adaptés en fonction des objectifs et/ou profils des stagiaires. Dernière mise à jour : 03/2022

1. Les spécificités du média web

- Etudier les comportements de lecture sur le web, selon les différents supports
- Intégrer les principes clés de l'hypertexte : profondeur, interactivité, liens
- Tenir compte des contraintes et des avantages du html

2. Organiser l'information et le contenu

- Connaître et comprendre le lecteur
- Définir une stratégie éditoriale
- Travailler l'ergonomie : arborescence, raccourcis, niveaux de navigations, liens
- Positionner les textes de façon optimale
- Travailler la lisibilité de ses contenus

3. Rédiger des contenus pour le web

- Adapter son style au web : syntaxe, vocabulaire
- Travailler l'impact des textes : titres, accroches, chapô
- Sélectionner les mots clés
- Utiliser les outils de générateurs de mots clés
- Optimiser sa visibilité côté technique avec les balises html

4. Adapter et enrichir ses contenus web

- Enrichir le contenu par l'intégration d'éléments multimédia : visuels, vidéo, son, animations
- Optimiser ses visuels au bon format et dans les bonnes résolutions
- Utiliser des liens : liens internes, liens externes

> MÉTHODES ET ORGANISATION PÉDAGOGIQUES

1. La pédagogie utilisée est participative et démonstrative : elle alterne parties théoriques et ateliers pratiques. Des exemples concrets sont montrés à chaque module.
2. Des applications pratiques sont ensuite réalisées après chaque module, avec les cas concrets des pratiquants.
3. Le formateur réalise la formation en déroulant un diaporama Powerpoint. Il projette en temps réel les applications et les cas concrets avec un ordinateur connecté à internet.
4. A l'issue de la formation, un certificat de réalisation sera délivré dans le cas où le stagiaire aura suivi la totalité de la formation. Sinon, il lui sera délivré une attestation d'assiduité.
5. Documents remis aux participants : supports pédagogiques, boîte à outils (logiciels gratuits et apps), liens utiles pour continuer à apprendre.

> MÉTHODES D'ÉVALUATION

- L'évaluation de la formation se réalise tout au long de la session. Elle permet de déterminer si le stagiaire a acquis les connaissances. Elle se réalise par la mise en place de questionnements oraux.
- Un test d'évaluation des connaissances sera effectué en fin de formation, sous forme de QCM.

> MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- La convention de formation doit être signée à minima 15 jours avant le début de la formation.

FORMATION COMMUNIQUER SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX



DURÉE

2 jours en
présentiel
14 heures



DATES

Toute l'année
Nous consulter



FORMATEUR

Karine Albanese
Expert Webmarketing
Responsable
pédagogique de la
formation



PARTICIPANTS

10 maximum



LIEU

Toute la France
Nous consulter



TARIF

800 €
Tarif à titre indicatif,
nous consulter

> PRÉAMBULE

Cette formation a pour objectif de permettre aux apprenants de comprendre les enjeux de la communication à travers les réseaux sociaux. Elle leur permet ainsi d'utiliser le social media dans leur stratégie de visibilité, de trafic, et de développement commercial.

> OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Connaître les enjeux des réseaux sociaux
- Maîtriser les mécanismes de base des principaux réseaux sociaux
- Définir une stratégie de présence
- Mettre en place une politique d'animation
- Suivre les performances

> PUBLIC CIBLE

- Dirigeants de TPE, PME, associations, hôteliers, restaurateurs, commerçants
- Collaborateurs en charge de la communication de leur organisation
- Toute personne intéressée par le fonctionnement des réseaux sociaux

> PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis



- *Pour les personnes atteintes de handicap, nous vous invitons à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivi de la formation.*



FORMATION COMMUNIQUER SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

➤ PROGRAMME

Le programme de formation et les modalités pédagogiques peuvent être personnalisés et adaptés en fonction des objectifs et/ou profils des stagiaires. Dernière Mise à jour : 01/2022

1. Les enjeux du Social Media

- Définition et évolutions du marché
- Qui utilise les réseaux sociaux ?
- Glossaire des réseaux sociaux
- Comprendre le fonctionnement des principaux réseaux sociaux
- Présentation des Social Ads
- Introduction au Social Selling
-

2. Définir sa stratégie Social Media

- L'utilisation des réseaux sociaux pour votre entreprise : objectifs
- Comment choisir ses réseaux
- Stratégies efficaces en terme de contenu et d'animation
- Définir une stratégie de contenu

- Définir un calendrier éditorial

3. Animation de vos Réseaux Sociaux

- Création & optimisation de vos comptes professionnels
- Définition de la charte et rédaction des posts type
- Découverte des outils de création et d'animation utilisés par les community managers

4 .Administration de vos Réseaux Sociaux

- Découverte des outils de programmation et de gestion
- Identification des outils statistiques
- Mise en place d'un tableau de bord
- Outils de promotion de vos réseaux sociaux

➤ MÉTHODES ET ORGANISATION PÉDAGOGIQUES

1. La pédagogie utilisée est participative et démonstrative : elle alterne parties théoriques et ateliers pratiques. Des exemples concrets sont montrés à chaque module.
2. Des applications pratiques sont ensuite réalisées après chaque module, avec les cas concrets des pratiquants.
3. Le formateur réalise la formation en déroulant un diaporama Powerpoint. Il projette en temps réel les applications et les cas concrets avec un ordinateur connecté à internet.
4. A l'issue de la formation, un certificat de réalisation sera délivré dans le cas où le stagiaire aura suivi la totalité de la formation. Sinon, il lui sera délivré une attestation d'assiduité.
5. Documents remis aux participants : supports pédagogiques, boîte à outils (logiciels gratuits et apps), liens de utiles pour continuer à apprendre.

➤ MÉTHODES D'ÉVALUATION

- L'évaluation de la formation se réalise tout au long de la session. Elle permet de déterminer si le stagiaire a acquis les connaissances. Elle se réalise par la mise en place de questionnements oraux.
- Un test d'évaluation des connaissances sera effectué en fin de formation, sous forme de QCM.

➤ MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- La convention de formation doit être signée a minima 15 jours avant le début de la formation.

FORMATION FAIRE DE LA PUBLICITÉ SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX



DURÉE

**1 jour en
présentiel**
7 heures



DATES

Toute l'année
Nous consulter



FORMATEUR

Karine Albanese
Expert Webmarketing
Responsable
pédagogique de la
formation



PARTICIPANTS

10 maximum



LIEU

Toute la France
Nous consulter



TARIF

400 € HT
Tarif à titre indicatif,
nous consulter

> PRÉAMBULE

Cette formation a pour objectif de permettre aux apprenants de maîtriser les enjeux de la publicité sur les réseaux sociaux

Elle leur permet ainsi d'utiliser le social media dans leur stratégie de visibilité et de développement commercial.

> OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Comprendre les enjeux et le potentiel des réseaux sociaux
- Booster leur visibilité et leur activité sur réseaux sociaux
- Créer et suivre leurs campagnes publicitaires (Facebook / Instagram)
- Analyser et améliorer les résultats pour accroître la performance

> PUBLIC CIBLE

- Dirigeants de TPE, PME, associations, hôteliers, restaurateurs, commerçants
- Collaborateurs en charge de la communication et/ou de l'animation des réseaux sociaux de leur organisation

> PRÉ-REQUIS

- Avoir une page entreprise Facebook et/ou Instagram



- *Pour les personnes atteintes de handicap, nous vous invitons à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivi de la formation.*



FORMATION FAIRE DE LA PUBLICITÉ SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

➤ PROGRAMME

Le programme de formation et les modalités pédagogiques peuvent être personnalisés et adaptés en fonction des objectifs et/ou profils des stagiaires. Dernière mise à jour : 01/2022

1. Les enjeux du Réseaux Sociaux

- Chiffres clés, évolutions et tendances des Réseaux Sociaux
- Les prérequis pour créer une campagne Social Ads
- Les différents types de publicités sur :
 - Facebook
 - Instagram

2. Créer son compte publicitaire

- Les avantages d'un compte de gestion publicitaire
- Créer et découvrir les fonctionnalités du compte
- Gérer les accès et administrateurs du compte publicitaire

3. Créer une campagne publicitaire

- Bien choisir l'objectif de sa campagne
- Définir l'audience cible de ses publicités
- Découverte du ciblage personnalisé
- Savoir rédiger des annonces optimales par rapport aux algorithmes des réseaux sociaux
- Outils de création de visuels et de vidéos

4 Analyser et améliorer les résultats

- Comment consulter les performances d'une publicité
- Les indicateurs de performances à suivre
- Évaluer son retour sur investissement

➤ MÉTHODES ET ORGANISATION PÉDAGOGIQUES

1. La pédagogie utilisée est participative et démonstrative : elle alterne parties théoriques et ateliers pratiques. Des exemples concrets sont montrés à chaque module.
2. Des applications pratiques sont ensuite réalisées après chaque module, avec les cas concrets des pratiquants.
3. Le formateur réalise la formation en déroulant un diaporama Powerpoint. Il projette en temps réel les applications et les cas concrets avec un ordinateur connecté à internet.
4. A l'issue de la formation, un certificat de réalisation sera délivré dans le cas où le stagiaire aura suivi la totalité de la formation. Sinon, il lui sera délivré une attestation d'assiduité.
5. Documents remis aux participants : supports pédagogiques, boîte à outils (logiciels gratuits et apps), liens utiles pour continuer à apprendre.

➤ MÉTHODES D'ÉVALUATION

- L'évaluation de la formation se réalise tout au long de la session. Elle permet de déterminer si le stagiaire a acquis les connaissances. Elle se réalise par la mise en place de questionnements oraux.
- Un test d'évaluation des connaissances sera effectué en fin de formation, sous forme de QCM.

➤ MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- La convention de formation doit être signée a minima 15 jours avant le début de la formation.

FORMATION

MAÎTRISER SA E-REPUTATION



DURÉE

**1 jour en
présentiel**
7heures



DATES

Toute l'année
Nous consulter



FORMATEUR

Karine Albanese
Expert Webmarketing
Responsable
pédagogique de la
formation



PARTICIPANTS

10 maximum



LIEU

Toute la France
Nous consulter



TARIF

400 € HT
Tarif à titre indicatif,
nous consulter

> PRÉAMBULE

Cette formation a pour objectif de permettre aux apprenants de maîtriser les enjeux de la réputation numérique sur le web 2.0.

> OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Identifier et comprendre le fonctionnement du web 2.0
- Gérer la révolution de l'e-réputation sur leur secteur d'activité
- Se sensibiliser à cette révolution, la comprendre, la gérer, la canaliser
- Gérer la e-réputation de leur entreprise sur les différents canaux

> PUBLIC CIBLE

- Chefs d'entreprise : Hôteliers, Restaurateurs, Commerçants, dirigeants de TPE, PME, associations
- Collaborateurs en charge de la communication de leur organisation

> PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis



- *Pour les personnes atteintes de handicap, nous vous invitons à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivi de la formation.*

Customer Support

SATISFACTION



ESKALE

Tel : 04 88 44 72 33 - Email : contact@eskale.fr

➤ PROGRAMME

Le programme de formation et les modalités pédagogiques peuvent être personnalisés et adaptés en fonction des objectifs et/ou profils des stagiaires. Dernière mise à jour : 01/2022

1. Les enjeux de l'e-reputation

- Définition & enjeux
- • Consultants, clients et prospects
- • Fonctionnement des algorithmes de Google et des réseaux sociaux
- • Fonctionnement des plateformes de notation

2. Gérer votre e-reputation

- Elaboration d'unr politique de veille et de curation
- Mise en place des Google Alerts
- Mise en place d'outils de veille gratuits

3. Contrôler son image

- Communiquer et renforcer sa visibilité : notoriété
- • Maîtriser ou reprendre le contrôle de son image

- Comment transformer les avis en avantages
- • Répondre aux commentaires
- • Bénéficier des recommandations
- • Fidéliser ses clients et adhérents

4. Focus sur Google Business Profile

- Devenir propriétaire de sa fiche
- Optimiser son référencement
- Exploiter les différentes fonctionnalités de l'outil

5. E-reputation : les tendances 2022

- Reconnaissance faciale.
- • Géolocalisation : quel impact sur votre e - réputation ?
- • Droit à l'oubli

➤ MÉTHODES ET ORGANISATION PÉDAGOGIQUES

1. La pédagogie utilisée est participative et démonstrative : elle alterne parties théoriques et ateliers pratiques. Des exemples concrets sont montrés à chaque module.
2. Des applications pratiques sont ensuite réalisées après chaque module, avec les cas concrets des pratiquants.
3. Le formateur réalise la formation en déroulant un diaporama Powerpoint. Il projette en temps réel les applications et les cas concrets avec un ordinateur connecté à internet.
4. A l'issue de la formation, un certificat de réalisation sera délivré dans le cas où le stagiaire aura suivi la totalité de la formation. Sinon, il lui sera délivré une attestation d'assiduité.
5. Documents remis aux participants : supports pédagogiques, boîte à outils (logiciels gratuits et apps), liens de utiles pour continuer à apprendre.

➤ MÉTHODES D'ÉVALUATION

- L'évaluation de la formation se réalise tout au long de la session. Elle permet de déterminer si le stagiaire a acquis les connaissances. Elle se réalise par la mise en place de questionnements oraux.
- Un test d'évaluation des connaissances sera effectué en fin de formation, sous forme de QCM.

➤ MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- La convention de formation doit être signée a minima 15 jours avant le début de la formation.

FORMATION RÉUSSIR SES CAMPAGNES EMAILING



DURÉE

2 jours en
présentiel
14 heures



DATES

Toute l'année
Nous consulter



FORMATEUR

Karine Albanese
Expert Webmarketing
Responsable
pédagogique de la
formation



PARTICIPANTS

10 maximum



LIEU

Toute la France
Nous consulter



TARIF

800 € HT
Tarif à titre indicatif,
nous consulter

> PRÉAMBULE

Cette formation a pour objectif de permettre aux apprenants de maîtriser la conception, la mise en oeuvre et le suivi des différentes étapes nécessaires pour le lancement et la réalisation d'une campagne e-mailing et d'une newsletter.

> OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Constituer et gérer une base de données d'emails
- Etre en conformité avec la réglementation RGPD
- Concevoir des messages pertinents
- Planifier et scénariser leurs campagnes
- Mesurer et optimiser le retour sur investissement de leurs campagnes

> PUBLIC CIBLE

- Dirigeants de TPE, PME, associations, hôteliers, restaurateurs, commerçants
- Collaborateurs en charge de la communication et/ou du marketing de leur organisation

> PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis



- *Pour les personnes atteintes de handicap, nous vous invitons à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivi de la formation.*



FORMATION RÉUSSIR SES CAMPAGNES EMAILING

> PROGRAMME

Le programme de formation et les modalités pédagogiques peuvent être personnalisés et adaptés en fonction des objectifs et/ou profils des stagiaires. Dernière mise à jour : 01/2022

1. Les spécificités de l'email marketing

- Le marché de l'emailing en France et à l'international
- Les forces et faiblesses du canal email
- Les différents types de messages
- Le cadre juridique de l'email marketing

2. Gérer une base de données

- L'enrichissement de la base de données
- La segmentation de la base de données
- Adapter ses pratiques face au RGPD

3. Concevoir des emails pertinents

- Structure et Design
- Contenu et personnalisation

4. Planifier et scénariser ses campagnes

- Planifier l'envoi des emails
- Comprendre le cycle de vie d'un abonné email
- Déployer des triggers efficaces

5. Optimiser la délivrabilité

- Les critères de filtrage anti-spam
- Les principales blacklistes et leur fonctionnement
- Constituer une réputation optimale

6. Analyser les performances

- Les indicateurs clés de succès en email marketing (KPIs)
- Elaborer un tableau de bord email selon ses objectifs

> MÉTHODES ET ORGANISATION PÉDAGOGIQUES

1. La pédagogie utilisée est participative et démonstrative : elle alterne parties théoriques et ateliers pratiques. Des exemples concrets sont montrés à chaque module.
2. Des applications pratiques sont ensuite réalisées après chaque module, avec les cas concrets des pratiquants.
3. Le formateur réalise la formation en déroulant un diaporama Powerpoint. Il projette en temps réel les applications et les cas concrets avec un ordinateur connecté à internet.
4. A l'issue de la formation, un certificat de réalisation sera délivré dans le cas où le stagiaire aura suivi la totalité de la formation. Sinon, il lui sera délivré une attestation d'assiduité.
5. Documents remis aux participants : supports pédagogiques, boîte à outils (logiciels gratuits et apps), liens utiles pour continuer à apprendre.

> MÉTHODES D'ÉVALUATION

- L'évaluation de la formation se réalise tout au long de la session. Elle permet de déterminer si le stagiaire a acquis les connaissances. Elle se réalise par la mise en place de questionnements oraux.
- Un test d'évaluation des connaissances sera effectué en fin de formation, sous forme de QCM.

> MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- La convention de formation doit être signée a minima 15 jours avant le début de la formation.



ESKALE

➤ CONTACTEZ-NOUS !

L'agence ESKALE est à votre écoute pour échanger sur vos projets de formation.

Votre contact : Karine Albanese

Tel : 04 88 44 72 33

Email : contact@eskale.fr

37 D rue Saint-Sébastien

13006 Marseille

www.eskale.fr