

N124

LIBÉREZ VOTRE
IMAGINATION

**Cultivez le meilleur de
vous-même.**



N124 FORMATION

Organisme de formation depuis avril 2012 et fort de notre expérience reconnue dans la communication omnicanal, nous avons décidé de proposer des offres soutenues en marketing et communication.

N124 formation se veut être un acteur essentiel du développement des compétences des salariés, mais aussi des changements organisationnels et technologiques qui rythment la vie des entreprises.

Les formations proposées par N124 communication sont basées sur des cas pratiques et l'interactivité. La pertinence des contenus des programmes nous permet de nous positionner comme un des acteurs majeurs sur le marché de la formation communication data, créa et média sur le grand Sud.



N124 FORMATION ENREGISTRÉE SOUS LE N° 91 34 07 487 34
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État
Article L. 6352-12 du Code du Travail.
N124 FORMATION EST DATADOCKÉ

COMPRENDRE ET APPLIQUER LE RGPD

Formation à la fois généraliste et pratique sur la sensibilisation aux enjeux du Règlement Général sur la Protection des Données.

Prévoir et planifier la mise en conformité de votre entreprise.
Acquérir les bonnes pratiques sur la gestion des données personnelles et comprendre les enjeux liés à la protection des données et les obligations légales.

Cerner les obligations des entreprises et définir un plan d'actions pour se conformer aux règles.

OBJECTIFS :

- Introduction au RGPD
- Mise en œuvre du RGPD
- Gestion des données personnelles
- Actions à prévoir pour la conformité
- Conformité RGPD

MODALITÉS :

TARIFS

Formation dans nos centres de formation de la Région Occitanie :
950 euros ht par personne et par jour.
Collation et déjeuner compris.

HORAIRES

De 9h00 à 12h00 et de 14h00 à 18h00.

LES PLUS DE CETTE FORMATION :

Étude de cas pratiques en lien avec votre activité.

À QUI S'ADRESSE LA FORMATION ?

Toute personne en charge de la gestion des données personnelles.

PRÉ-REQUIS :

Aucun pré-requis n'est demandé.
Avoir des bases informatiques ou juridiques est un plus.

DURÉE :

Cette formation dure une journée complète (7 heures).

PROGRAMME DE LA FORMATION :

Introduction au RGPD

- Présentation du RGPD
- Comprendre les enjeux de la réglementation
- Sensibilisation aux risques
- Impact sur les différents supports (numérique et physique)
- Étude de cas
- Préconisations

La mise en œuvre de la gestion des données personnelles

- La notion de données personnelles
- Les diverses sortes de données personnelles
- La notion de traitement
- Les acteurs (responsable de traitement, sous-traitant, tiers, destinataire, DPO)
- Les grands principes du règlement : Privacy by default, Privacy by design, PIA
- Les organismes de contrôle et de régulation, leurs rôles

Les actions à prévoir pour se mettre en conformité

- La gouvernance des données, rôles et responsabilités
- La démarche pour mettre en œuvre le plan d'actions
- Les obligations pour le responsable des traitements et pour les sous-traitants
- Les nouvelles règles de gestion pour la Cyber sécurité

Conformité

- Protection des données dès la conception et par défaut
- Études d'impact sur la vie privée
- Registre des traitements, codes de conduite
- Notification aux autorités et personnes concernées
- La consultation préalable de la CNIL, quand, pourquoi ?

Formation in situ dans votre entreprise :
850 euros ht par personne et par jour.

Formation sur mesure (contenu + lieu)
Nous contacter.



RÉSEAUX SOCIAUX

Cette formation vous offre les connaissances et les savoir faire nécessaires pour concevoir et mettre en œuvre une stratégie de communication efficace sur les principaux réseaux sociaux.

Après avoir analysé la naissance des réseaux sociaux tels que vous les connaissez aujourd'hui, vous apprendrez à identifier les supports les plus adaptés à votre entreprise.

Ensuite, vous apprendrez comment concevoir votre propre stratégie marketing en utilisant au mieux les supports offerts par les différents réseaux sociaux existants.

OBJECTIFS :

- Découvrir l'univers du web social
- Connaître les principaux réseaux sociaux
- Maîtriser leurs spécificités
- Identifier les réseaux les plus pertinents
- Développer votre marque
- Concevoir et déployer votre stratégie
- Créer et développer une communauté en ligne

MODALITÉS :

TARIFS

Formation dans nos centres de formation de la Région Occitanie :
950 euros ht par personne et par jour.
Collation et déjeuner compris.

HORAIRES

De 9h00 à 12h00 et de 14h00 à 18h00.

LES PLUS DE CETTE FORMATION :

Cette formation vous rendra autonome dans le déploiement de votre stratégie de communication digitale sur les réseaux sociaux, de sa conception au développement de votre marque en ligne en passant par la gestion de votre communauté.

À QUI S'ADRESSE LA FORMATION ?

Responsable marketing, chargé(e) de communication, toute personne en charge du développement de la communication digitale de l'entreprise.

PRÉ-REQUIS :

Maîtrise de l'outil informatique.

DURÉE :

Cette formation dure une journée complète (7 heures).

PROGRAMME DE LA FORMATION :

Présentation des stagiaires

La naissance des réseaux sociaux - La genèse

Présentation, détails et spécificités des différents réseaux sociaux

Étude des éléments de syntaxe propres aux réseaux sociaux (#, @, tag)

Optimiser la portée des publications en utilisant une stratégie sociale

Atelier pratique :

- Rédaction de post Facebook et Twitter

Étude de l'engagement et de la viralité :

- Déterminer le profil social de ses clients
- Choisir ses supports et réseaux sociaux adaptés à sa marque
- Définition de la ligne éditoriale

Atelier pratique :

- Choisir les réseaux sociaux les plus adaptés à votre cible

Comment créer un contenu efficace et optimisé pour les différents supports ? :

- Le calendrier éditorial : fréquence des publications, outil de gestion

Les bonnes pratiques de la rédaction pour les réseaux sociaux :

- Le storytelling
- L'utilisation optimisée des images

Maîtriser l'aspect social :

- La notion de communauté : la créer et la gérer
- Maîtriser sa e-reputation
- Cas pratique du bad buzz, sa gestion et ses répercussions
- Utilisation d'une stratégie d'influence pour développer votre marque

La mesure des résultats :

- Les principaux KPI
- Les outils de mesure
- Quels objectifs est-il possible de se fixer ?



RÉFÉRENCIEMENT (SEO)

Cette formation propose de comprendre les mécanismes de l'optimisation de votre référencement et d'améliorer votre visibilité sur internet.

Le référencement naturel est à la fois la source de trafic la plus difficile à acquérir mais aussi la plus intéressante dans la mesure où elle ne demande pas de payer des publicités.

En maîtrisant les différents rouages de votre positionnement, vous apprenez à maîtriser votre visibilité sur internet mais également à établir une stratégie de référencement sur le moyen et le long termes en vue de vous assurer une avance concurrentielle forte et durable.

OBJECTIFS :

- Définition des concepts clés du SEO
- Comprendre les enjeux
- Appréhender l'environnement technique
- Faire le bilan de l'existant
- Fixer des objectifs d'optimisation
- Définition d'une stratégie adaptée à votre entreprise (planification, optimisation, politique éditoriale, ...)
- Mise en œuvre de la stratégie
- Contrôle et évaluation des résultats (KPI)

MODALITÉS :

TARIFS

Formation dans nos centres de formation de la Région Occitanie :
950 euros ht par personne et par jour.
Collation et déjeuner compris.

HORAIRES

De 9h00 à 12h00 et de 14h00 à 18h00.

LES PLUS DE CETTE FORMATION :

Étude de cas pratiques en lien avec votre activité.

À QUI S'ADRESSE LA FORMATION ?

Directeur marketing, responsable commercial, toute personne en charge de l'administration d'un site internet et souhaitant améliorer sa visibilité et augmenter son trafic.

PRÉ-REQUIS :

Savoir utiliser un ordinateur et se connecter à internet.

DURÉE :

Cette formation dure une journée complète (7 heures).

Formation in situ dans votre entreprise :
850 euros ht par personne et par jour.

Formation sur mesure (contenu + lieu)
Nous contacter.

PROGRAMME DE LA FORMATION :

Présentation des stagiaires

Les différents moteurs de recherche

L'hégémonie de Google

Les principaux algorithmes & mises à jour

Application pratique à votre activité :

- Le choix des mots clés
- La rédaction d'un contenu optimisé web

Comprendre la structure d'une page web :

- Les balises et la sémantique
- La hiérarchie de l'information
- Application : mettre en forme le contenu créé

Exercice / jeu d'application :

- Construire une page idéale à partir des éléments fournis
- Application pratique au contenu créé

Introduction aux URL optimisées

Les bonnes pratiques et les formats à éviter

Les liens :

- Les ancres : éviter la sur-optimisation
- Le maillage interne
- Lien externes - backlinks
- Le link building
- Les sources gratuites de liens

Mise en application pratique :

- Quelles sources de liens externes pour votre activité
- Rédiger une ancre

Les sources de trafic payant :

- Mise en garde contre l'achat de liens
- Mise en garde contre les liens de faible qualité

Les opérations d'optimisation du site :

- Le sitemap
- Le fichier robots.txt
- La compatibilité mobile
- La sécurité (https)
- La validité W3C
- Accessibilité

Application pratique :

- Auditer un site existant
- Dégager les axes d'amélioration



RÉDIGER POUR LE WEB

Devenir autonome en matière de rédaction web, en partant du projet jusqu'à l'écriture en passant par l'optimisation de vos contenus numériques.

La transformation digitale du monde professionnel place en première ligne les contenus numériques, que ce soit les images, les vidéos mais aussi et surtout les textes qui constituent la pierre angulaire de toute stratégie de présence sur internet.

En effet, jamais dans l'histoire autant de textes n'auront été écrits et publiés, car quel que soit le support (ordinateur, tablette, téléphone, ...), les contenus textuels demeurent au cœur de l'information et de la communication.

OBJECTIFS :

- Connaître les enjeux et les spécificités de la rédaction web
- Savoir définir la stratégie éditoriale d'un site web
- Définir le format de contenu en fonction du média web
- Maîtriser les techniques de rédaction adaptées aux supports numériques
- Connaissance des outils du rédacteur web
- Mesurer les résultats : audience et outils de suivi

MODALITÉS :

TARIFS

Formation dans nos centres de formation de la Région Occitanie :
950 euros ht par personne et par jour.
Collation et déjeuner compris.

HORAIRES

De 9h00 à 12h00 et de 14h00 à 18h00.

LES PLUS DE CETTE FORMATION :

Cette formation vous permet de devenir pleinement autonome dans votre stratégie de création de contenus web visant à augmenter l'audience et l'engagement sur tous les supports numériques.

À QUI S'ADRESSE LA FORMATION ?

Toute personne amenée à écrire des textes professionnels publiés sur internet, que ce soit sur un site, sur un blog ou sur les réseaux sociaux.

Que vous soyez entrepreneur, responsable marketing ou encore responsable du contenu éditorial, en entreprise ou en collectivité territoriale, cette formation vous apportera les connaissances et les savoir faire pour rédiger et atteindre vos objectifs sur internet.

PRÉ-REQUIS :

Utilisation courante de l'outil informatique et d'internet.
Maîtrise de la langue française.

DURÉE :

Cette formation dure une journée complète (7 heures).

Formation in situ dans votre entreprise :
850 euros ht par personne et par jour.

Formation sur mesure (contenu + lieu)
Nous contacter.

PROGRAMME DE LA FORMATION :

Accueil et présentation des stagiaires
Présentation des objectifs
Les enjeux de la création de contenu
Importance du rédactionnel : l'utilisateur et le robot indexeur

Planifier l'écriture :

- Le contenu statique
- Le contenu événementiel
- Les outils du calendrier éditorial

Mise en application :

- Recherche de thématiques associées à votre activité
- Mise en place de votre calendrier éditorial

Suivi de l'audience pour suivre ses résultats :

- Les outils
- Les chiffres clé
- Les outils du calendrier éditorial

Le rédactionnel :

- Penser SEO : titre et description
- Accrocher le lecteur : la mise en forme du texte
- Les zones chaudes d'une page
- Penser au lecteur cible de la publication

Présentation de l'article idéal

Mise en pratique interactive :

- Analyse et optimisation de contenus existants

Aller plus loin avec la notion de storytelling :

- Raconter une histoire
- Créer et engager une communauté

Les réseaux sociaux :

- Facebook
- Twitter
- Youtube
- Instagram
- LinkedIn
- ...

La newsletter :

- L'e-mail n'est pas mort
- Le cadre juridique
- Les outils



E-MAIL MARKETING

Acquérir les savoir faire de base pour concevoir, créer et lancer une stratégie d'e-mail marketing rentable.

Cette formation va vous permettre de mettre en place une stratégie marketing basée sur l'e-mail, que ce soit dans une démarche de communication corporate, de fidélisation client ou encore de développement de l'engagement de vos prospects.

A l'issue de cette formation, vous serez capable de définir par vous-même l'ensemble des étapes, du choix des outils à la rédaction, en passant par l'analyse des résultats en vue de leur optimisation.

OBJECTIFS :

- Comprendre les enjeux du mail marketing et maîtriser l'environnement juridique
- Connaître les outils et les techniques propres à ce canal de communication
- Mettre en place votre stratégie, de la collecte à la conversion de vos contacts
- Maîtriser les indicateurs clé pour analyser, comparer et optimiser votre stratégie

MODALITÉS :

TARIFS

Formation dans nos centres de formation de la Région Occitanie :
950 euros ht par personne et par jour.
Collation et déjeuner compris.

HORAIRES

De 9h00 à 12h00 et de 14h00 à 18h00.

LES PLUS DE CETTE FORMATION :

Cette formation vous donne une vue globale de l'e-mail marketing, de la mise en place de la capture jusqu'à la conversion de vos prospects. Éminemment pratiques, les différents thèmes abordés vous permettront d'acquérir une autonomie totale pour créer et développer votre stratégie.

À QUI S'ADRESSE LA FORMATION ?

Responsable marketing, chargé(e) de communication, webmaster, et plus globalement toute personne dont la mission porte sur le développement de la relation client et sur l'accroissement des ventes.

PRÉ-REQUIS :

Utilisation basique d'un ordinateur et d'internet, notions techniques basiques concernant les e-mails (savoir envoyer et recevoir des e-mails).

DURÉE :

Cette formation dure une journée complète (7 heures).

PROGRAMME DE LA FORMATION :

Présentation des stagiaires
Présentation du mail marketing :
• Avantages
• Chiffres clé
• Perspectives d'avenir

Les listes de diffusion : comment collecter des adresses e-mail
L'environnement réglementaire

Présentation des outils :
• Le principe d'auto-répondeur

Les principaux acteurs du marché
Apprendre à comparer les coûts
La séquence automatique : tunnel de vente

Configuration d'un compte :
• Paramétrage de votre domaine d'envoi (DNS)
• Choix de l'adresse d'envoi

L'approche marketing :
• Connaître vos clients
• Comment parler à vos clients

L'appel à l'action :
• Quel est l'objectif de votre e-mail ?
• La notion de ROI

Les éléments clé d'un e-mail réussi

Notions de charte graphique :
• Logo, couleurs, typographie
• Personnaliser un template

La dérivabilité : optimisation et test

Les critères de l'envoi : le jour et l'heure (B2B ou B2C)

Professionnalisation de vos campagnes :
• La charte graphique sur mesure
• Landing page : préparez-vous à recevoir vos clients
• Optimisation de la conversion
• Segmentation de vos abonnés

Mesurer vos résultats : les KPI de l'e-mail marketing
• Les indicateurs positifs
• Les indicateurs négatifs
• Les indicateurs essentiels de la landing page



DATA CRÉATIF

Grâce à cette formation, vous comprendrez les concepts clé liés au big data. Vous découvrirez quels sont les moyens d'exploiter de manière créative les données en votre possession. Qu'il s'agisse de données internes ou externes, vous apprendrez comment mettre en place une véritable stratégie destinée à rationaliser et optimiser les performances de votre entreprise.

Au cours de cette formation, vous découvrirez les grands principes sur lesquels repose le big data, puis vous apprendrez à utiliser les ressources et les outils pour recenser, rationaliser et exploiter les données à votre disposition.

Vous apprendrez également comment appuyer sur des données externes pour cibler avec précision vos prospects, et ainsi découpler la portée de votre communication.

Enfin, vous disposerez des éléments de mesure qui vous permettront d'analyser vos résultats en vue de définir un plan d'amélioration et d'optimisation.

OBJECTIFS :

- Comprendre les notions essentielles du big data
- Maîtriser les enjeux juridiques associés aux données personnelles
- Alimenter votre créativité en exploitant vos données prospects et clients
- Apprendre à définir et appliquer votre propre stratégie basée sur le big data
- Créer de la valeur à partir des données en votre possession

MODALITÉS :

TARIFS

Formation dans nos centres de formation de la Région Occitanie :
950 euros ht par personne et par jour.
Collation et déjeuner compris.

HORAIRES

De 9h00 à 12h00 et de 14h00 à 18h00.

LES PLUS DE CETTE FORMATION :

Cette formation destinée aux TPE / PME vous fera entrer de plain-pied dans l'ère du big data.

Bien loin d'une présentation abstraite, vous apprendrez comment utiliser au quotidien les données pour accroître votre chiffre d'affaires et développer un avantage concurrentiel durable.

À QUI S'ADRESSE LA FORMATION ?

Toute personne en charge de la stratégie de développement d'une entreprise (dirigeant, chargé(e) de communication, responsable marketing, ...).

PRÉ-REQUIS :

Maîtrise de l'outil informatique, utilisation courante d'internet et du navigateur.

DURÉE :

Cette formation dure une journée complète (7 heures).

Formation in situ dans votre entreprise :
850 euros ht par personne et par jour.

Formation sur mesure (contenu + lieu)
Nous contacter.

PROGRAMME DE LA FORMATION :

Présentation des stagiaires

Les définitions clé de la data créative (big data, algorithmes, intelligence artificielle, ...)
Connaître l'environnement législatif (RGPD)

La notion de données utilisateurs / clients :

- Nature des données
- Exemple des données

Les outils de la collecte des données :

- Tableur
- Base de données
- CRM

Comment dégager de la valeur à partir des données :

- Inventaire des données collectées
- Que faire de ces données ?
- Comment les utiliser de manière créative ?

Définir vos objectifs :

- Connaître votre marché
- Améliorer votre offre et vos ventes
- Améliorer l'image et la communication

L'état des lieux des données existantes

Mettre en place de nouveaux points de collecte : l'automatisation (Outils et API)

Utiliser les données externes et s'ouvrir sur de nouvelles idées :

- Open Data
- Indicateurs
- API de capture

Le choix de l'outil de structuration des données :

- Utilisation du cloud
- Logiciel local

Définir une stratégie d'exploitation des data

Le processus itératif : planification, test, mesure, optimisation

Cas pratique : démonstration de l'intégration d'une stratégie data créative en entreprise

Utilisation des plateformes externes :

- Les données utilisateurs : le modèle économique des réseaux sociaux
- La publicité ciblée (Facebook, Google Adwords, Youtube)
- Le persona marketing ou archétype client : connaître votre client idéal

Exploitation des données internes :

- L'intelligence artificielle démystifiée
- L'analyse descriptive, ou le moyen de mieux connaître vos clients
- Analyse prédictive (Scoring, modèle d'identification, segmentation)

Mail marketing :

- Le cas particulier de la segmentation de vos listes de diffusion
- Le scoring de vos prospects au travers de leur engagement



COMMUNICATION ET MARKETING

Cette formation vous donnera les bases théoriques et pratiques nécessaires pour appréhender les enjeux majeurs de votre communication d'aujourd'hui et de demain afin d'implanter et développer votre marque, votre notoriété et développer votre chiffre d'affaires.

Après avoir réalisé un tour d'horizon des différents supports existants, vous découvrirez quelles sont les techniques qui vous aideront à planifier, mettre en œuvre et optimiser vos actions de communication et de marketing.

Au travers d'exemples concrets, vous apprendrez comment adapter ces méthodes à votre structure, et vous deviendrez autonome dans l'élaboration et la conduite de votre stratégie marketing.

OBJECTIFS :

- Connaître les enjeux du marketing et de la communication en entreprise
- Identifier les différents supports utiles
- Maîtriser les techniques de base
- Développer une identité de marque
- Apprendre à planifier et appliquer une stratégie de communication
- Mesurer vos résultats et optimiser vos actions de communication

MODALITÉS :

TARIFS

Formation dans nos centres de formation de la Région Occitanie :
950 euros ht par personne et par jour.
Collation et déjeuner compris.

HORAIRES

De 9h00 à 12h00 et de 14h00 à 18h00.

LES PLUS DE CETTE FORMATION :

Cette formation résolument pratique vous permettra de vous initier aux grands principes de la communication multi canal.

Vous découvrirez comment une stratégie marketing efficace pourra développer votre base de prospects, et vous apprendrez comment mettre en place une stratégie efficace de conversion de vos prospects en clients.

À QUI S'ADRESSE LA FORMATION ?

Toute personne en charge de la stratégie de développement d'une entreprise (dirigeant, chargé(e) de communication, responsable marketing, ...)

PRÉ-REQUIS :

Maîtrise de l'outil informatique.

DURÉE :

Cette formation dure une journée complète (7 heures).

PROGRAMME DE LA FORMATION :

Présentation des stagiaires
Introduction et définitions
Comment intégrez-vous la communication et le marketing dans votre structure ?

Comprendre votre marché
• Pour quelles raisons est-il indispensable de connaître votre marché ?
• Quels sont les moyens de connaître votre cible ?

L'étude de marché : la confrontation des attentes et besoins de l'entreprise et des clients
L'étude concurrentielle : connaître vos concurrents

Découvrir et connaître vos clients, quels sont les moyens à votre disposition :
• L'observation et les statistiques
• Les enquêtes et questionnaires
• Étude des mots clé et des tendances

Le persona marketing : définition et méthodologie

La communication en entreprise
• La marque
• La communication visuelle (notion d'identité graphique et de charte)
• Les différents supports de communication (print & web)
• Notion de notoriété et de communication de masse (branding)

La communication directe : marketing direct
Le ciblage des prospects : l'enjeu de la communication directe
L'environnement légal : données personnelles et RGPD

Générer des prospects :
• Sur le web
• Les supports traditionnels
• Le cas du mailing papier

L'inbound marketing : Attirer par le contenu
Où publier votre contenu :
• Site internet et technique SEO
• Les réseaux sociaux : comment optimiser vos posts
• Newsletter

Mettre au point et appliquer votre stratégie marketing :
• Générer du trafic
• Acquérir des prospects
• Transformer vos prospects en clients
• La mesure des résultats : Les KPI
• Optimiser votre stratégie (Mesure de l'audience et des résultats)



PILOTER UN PROJET WEB

Pour concrétiser vos projets d'avenir en ligne, cette formation vous apportera les connaissances et les savoir faire nécessaires à la mise en œuvre de votre stratégie digitale.

Cette formation vous offre un tour d'horizon des connaissances qui vous permettront de faire les choix les plus adaptés à vos besoins. Vous pourrez ainsi déterminer les axes majeurs de la réalisation de vos ambitions sur internet, ce qui vous permettra de diriger et superviser sa mise en œuvre.

OBJECTIFS :

- Déterminer et formaliser vos besoins
- Définir la faisabilité
- Fixer vos objectifs
- Apprendre à échanger avec votre prestataire
- Connaître le vocabulaire et les techniques
- Piloter votre projet de son origine à la livraison

MODALITÉS :

TARIFS

Formation dans nos centres de formation de la Région Occitanie :
950 euros ht par personne et par jour.
Collation et déjeuner compris.

HORAIRES

De 9h00 à 12h00 et de 14h00 à 18h00.

LES PLUS DE CETTE FORMATION :

Vous alternerez entre les phases d'apprentissage théorique et les ateliers de mise en application. Résolument pratique, cette formation vous donne les clés essentielles qui vous permettront de mener à bien votre projet web dans les meilleures conditions.

À QUI S'ADRESSE LA FORMATION ?

Responsable de la communication et du marketing, responsable de projets digitaux, TPE et PME désirant mettre en œuvre une stratégie digitale.

PRÉ-REQUIS :

Maîtrise de l'outil informatique et d'internet.

DURÉE :

Cette formation dure une journée complète (7 heures).

Formation in situ dans votre entreprise :
850 euros ht par personne et par jour.

Formation sur mesure (contenu + lieu)
Nous contacter.

PROGRAMME DE LA FORMATION :

Accueil et présentation des stagiaires
Présentation des objectifs

Définition du projet web
Les enjeux de votre projet
L'écosystème du web (site internet, réseaux sociaux, mailing)

Maîtriser l'environnement technique
Maîtriser l'environnement juridique
Prendre en compte les différents supports

La conception du projet :

- Identifier les clients cibles
- Les différents métiers du web
- Le cahier des charges
- Choisir un prestataire

La conduite du projet web :

- La planification
- Le suivi de l'avancement
- Les tests (méthode agile / méthode waterfall)
- La livraison du projet et le passage en production

Faire vivre le site web :

- Internaliser au sein de votre structure
- Faire appel à la sous-traitance

Les clés du succès :

- Les contenus textuels au cœur de la stratégie
- Le référencement naturel
- Les contenus visuels : image et vidéo

Aller plus loin :

- Notion d'appel à l'action : le moyen de réaliser vos objectifs
- Mesure du résultat : les KPI
- Intégration des réseaux sociaux
- Le mail marketing : développer une stratégie d'e-mailing



COMMENT PARTICIPER A UNE FORMATION N124 ?

N124 FORMATION ENREGISTRÉE SOUS LE N° 91 34 07 487 34

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État

Article L. 6352-12 du Code du Travail.

N124 FORMATION EST DATADOCKÉ



CHOISISSEZ UNE FORMATION

DEMANDEZ-NOUS UN DEVIS ET LE PROGRAMME DE LA FORMATION

**DÈS RÉCEPTION DU DEVIS ET DU PROGRAMME DE FORMATION
DEMANDEZ L'ACCORD DE
VOTRE EMPLOYEUR**

**DÈS RECEPTION DE L'ACCORD DE PRISE EN CHARGE PAR L'OPCO,
INSCRIVEZ-VOUS À VOTRE FORMATION**

RENVOYEZ LE DEVIS SIGNÉ, ET PRENEZ DATE POUR LE DÉBUT DE VOTRE FORMATION.

OPÉRATEUR DE COMPÉTENCES OPCO

Les nouveaux OPCO sont organisés selon une logique de filière professionnelle, afin de mutualiser les solutions offertes aux entreprises. Ils remplissent de nouvelles missions, comme l'accompagnement des entreprises de moins de 50 salariés, l'analyse des besoins et l'évolution des certifications.

Liste des 11 OPCO qui ont reçu l'agrément du ministère du travail :

01- OPCO Commerce (vente, négoce, commerce de détail, commerce de gros)

02- Atlas (assurance, banque, finances)

03- Santé (hospitalisation, établissements médico-sociaux)

04- AFDAS (presse, édition, cinéma, casino, musique, spectacle vivant, sport, tourisme, radio, audiovisuel, télécommunications)

05- Cohésion sociale (centre socio-culturel, animation, insertion, Pôle emploi, régie de quartier, HLM...)

06- Entreprises de proximité (artisanat, professions libérales...)

07- ESSFIMO Entreprises et salariés des services à forte intensité de main d'oeuvre (chaînes de restaurants, portage salarial, restauration rapide, travail temporaire...)

08- OCAPAT (entreprises et exploitations agricoles, acteurs du territoire et entreprises du secteur alimentaire...)

09- OPCO 2i (industrie, métallurgie, textile...)

10- Construction (bâtiment, travaux publics)

11- Mobilité (ferroviaire, maritime, automobile, transport de voyageurs, tourisme...)

N124 COMMUNICATION

AGENCE À FORTE VALEUR AJOUTÉE

N124 est une agence de communication à taille humaine créée en avril 2002 autour de valeurs fortes que sont la créativité, l'écoute et la convivialité. Ces valeurs sont les constituants essentiels de la politique de développement de N124 communication. La mission de N124 est de donner du sens à l'action des entreprises.

" Ne pas reconnaître les talents, c'est faciliter la réussite des médiocres... "

En plus de leurs compétences reconnues par leur parcours de formation ou leur parcours professionnel, les collaborateurs travaillant à N124 communication doivent respecter les trois vertus que sont l'intégrité, l'honnêteté, le respect.

Ces mots peuvent sembler désuets dans un environnement de plus en plus individualiste en quête du profit absolu, mais ils restent à nos yeux les constituants essentiels de N124 communication.



04 67 93 11 47
of@n124formation.fr

N124FORMATION.FR