

LIVEMENTOR

Formation Marketing digital

Approfondissement SEO – Mettre en place une stratégie de référencement naturel

Fiche RS : [RS3501](#) – Pratiquer le marketing digital

LiveMentor

SA LEARNINGSHELTER

10 Rue de Penthièvre

75008 PARIS

SIRET : 752 946 863 00046

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

À l'issue de la formation, l'apprenant saura :

Pour la formation Marketing digital :

- Comprendre comment structurer son projet
- Savoir tester ses idées marketing
- Créer sa présence en ligne
- Connaître et maîtriser les leviers de croissance organique
- Connaître et maîtriser les leviers de croissance payant
- Utiliser les outils d'analyse marketing

Pour la formation SEO :

- Mettre en place une stratégie SEO
- Générer des backlinks (liens entrants vers un site depuis un autre site)
- Sélectionner les mots-clés sur lesquels se positionner
- Optimiser le contenu de chaque page en fonction des mots clés sélectionnés
- Optimiser le côté technique du site internet pour améliorer le référencement (passer le site en https, améliorer la vitesse de chargement, etc.)
- Analyser et suivre ses performances
- Faire un audit SEO complet : contenu, technique, popularité

LIVEMENTOR

PUBLIC VISÉ

- Responsables Marketing
- Responsables Internet
- Chefs de produits et collaborateurs impliqués dans la mise en œuvre de solutions Internet
- Responsables et chargés de communication
- Chefs de publicité
- Consultants en Marketing Digital
- Créateurs d'entreprise
- Personnes en reconversion souhaitant se lancer dans les métiers liés au Marketing Digital
- Toute personne désirant créer une activité marchande ou commerciale sur Internet

PRÉ-REQUIS

- Connaissance de l'outil informatique PC ou Mac
- Pratique du web

MODALITÉS D'ACCÈS À LA FORMATION

Les modalités d'accès se veulent flexibles, à l'image du besoin de l'entrepreneur. Nous pouvons faire entrer une personne en formation quand elle le souhaite sous condition du paiement de la formation dans le cas où la personne financerait tout ou partie de la formation par ses propres moyens.

Les **personnes en situation de handicap physique** peuvent tout à fait rejoindre notre formation dès lors qu'elles sont en capacité d'utiliser un ordinateur de manière autonome. En revanche, les formations LiveMentor ne peuvent être accessibles aux **personnes malentendantes ou malvoyantes**.

LIVEMENTOR

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

- Suivi personnalisé par messagerie instantanée et par visioconférence directement sur notre plateforme.
- Accès au contenu pédagogique en vidéo de la formation Marketing digital, correspondant à 23h de cours.
- Accès au contenu pédagogique en vidéo de la formation SEO, correspondant à 12h de cours.
- Accès à la rediffusion sous format vidéo de tous les cours, de façon illimitée.
- Accompagnement collectif journalier depuis l'interface apprenant sur le site internet de Livementor, sous forme de questions/réponses soutenu par des conférenciers experts du domaine.
- Suivi pré-évaluation mis en place dès l'entrée en formation
- Le total d'heures de formation s'élève à 120 heures.

Le tableau de programmation et de suivi du projet de formation (FOAD), en annexe 1 et 2, détaille le dispositif pédagogique, les modalités de suivi, d'accompagnement et d'évaluation qui seront effectifs tout au long de la formation.

❖ **Contenu de la formation Marketing digital :**

Module 1 : Introduction au marketing digital (durée conseillée entre 30 et 45 minutes)

- Mot de bienvenue dans la formation Marketing Digital
- Tunnel de vente : introduction
- Marketing Génereux : introduction
- Marketing payant VS Marketing gratuit

LIVEMENTOR

Module 2 : Introduction théorique : Le Marketing digital est un élément de la stratégie de communication d'une entreprise (durée conseillée entre 2h30 et 3h45)

- Comprendre la différence entre le Marketing digital et le Marketing
- Connaître le lexique du Marketing Digital
- Comment fonctionne le SEO ?
- Trouver des clients en renforçant les résultats trouvés en adwords avec le SEO
- Les outils pour trouver les mots-clefs les plus pertinents
- BONUS : Le référencement naturel - Interview d'Alexandre Dana - Bâtir son SEO comme personne

Module 3 : Structurer son projet (durée conseillée entre 2 et 3 heures)

- Définir sa proposition de valeur
- Définir de manière méthodique son persona
- Etudier la concurrence avec les outils adaptés
- Ecrire des contenus adaptés aux spécificités du web
- Savoir créer une identité de marque
- Comprendre et maîtriser la notion de ROI : rentabilité

Module 4 : Comment tester son projet (durée conseillée entre 1h et 1h30)

- Notre méthode : l'approche Skateboard
- Comment construire un questionnaire ?
- Créer une landing page pour capter les premiers clients
- Analyse de la pertinence des options gratuites et payantes
- Créer un premier tunnel de vente : exemples de tunnels

LIVEMENTOR

Module 5 : Créer sa présence en ligne (durée conseillée entre 2h30 et 3h45)

- Introduction au module
- Le site internet - La base de votre présence en ligne
- Cahier des charges d'un site internet
- Présentation des réseaux sociaux : LinkedIn, Facebook et Instagram
- Le cas spécifique de Pinterest : Moteur de recherche ou réseau social ?
- Comment créer une chaîne youtube - les premiers pas
- Snapchat - Le réseau des jeunes ?
- Google My business pour communiquer en Local

Module 6 : Les leviers de croissance organiques (durée conseillée entre 5h30 et 8h15)

- Créer une communauté autour de son projet
- Trouver des clients dans les groupes FB
- Créer sa base client avec le mail
- Trouver des clients avec : une audience existante, Instagram,
- Facebook, Pinterest, LinkedIn et Youtube
- Définir une ligne éditoriale en fonction des supports
- Définir un calendrier éditorial pour son site et ses réseaux

Module 7 : Les leviers de croissance payants - amplifier ce qui fonctionne (durée conseillée entre 5h30 et 8h15)

- Facebook - Créer son business Manager
- Facebook - Installer le pixel facebook
- Facebook - Recherche d'audience - centre d'intérêt
- Facebook - Les indicateurs publicitaires
- Facebook - Créer une pub de A à Z
- Facebook - Variations visuelles
- Facebook - Lire les résultats
- Capturer des emails sans site
- Faire une publicité sur google
- Comprendre et utiliser le remarketing
- Faire de la publicité sur le bon coin

LIVEMENTOR

Module 8 : Les outils d'analyse (durée conseillée entre 1h30 et 2h15)

- Comment Google fonctionne-t-il ?
- Comprendre Google analytics
- Comment traquer les visiteurs grâce aux UTM de Google Analytics
- Explication de Google search console
- Etude de cas : Publicité pour le financement participatif
- Etude de cas : Publicité pour une formation
- Etude de cas : Publicité pour un site e-commerce
- Etude de cas : Publicité au sein d'emails
- Etude de cas : Publicité pour promouvoir un événement

Module 9 : Extra (durée conseillée entre 1h30 et 2h15)

- Les différentes plateformes de sous-traitance
- Comment optimiser sa participation à un salon

❖ Contenu de la formation SEO :

Module 1 - Introduction (durée conseillée entre 30 et 45 minutes)

- Introduction - c'est quoi le SEO ?

Module 2 - Vos créateurs de liens (durée conseillée entre 1h et 1h30)

- Comment fonctionnent les backlinks ?
- Qui sont vos créateurs de liens ?
- Comment trouver vos créateurs de liens ?
- Comment trouver des contenus qui plaisent à vos créateurs de liens ?
 - **Exercice 1** : lister et contacter des créateurs de liens.

LIVEMENTOR

Module 3 – Le contenu (durée conseillée entre 1h et 1h30)

- Introduction – Contenu
- Recherche des mots clés
- Sélectionner les bons mots clés
- Utiliser les mots clés de moyenne traîne pour vos Power Pages
- Comment écrire un contenu qui plaît aux humains ?
- Comment optimiser son contenu pour le référencement naturel ?
- Construire vos premières Power Pages
- Utiliser les cocons sémantiques pour booster votre trafic
- Les erreurs à éviter
 - **Exercice 2** : choisir ses mots-clés et créer le contenu associé

Module 4 – La popularité (durée conseillée entre 1h et 1h30)

- Introduction – Popularité
- Comment obtenir des backlinks ? Les stratégies de construction de liens
- Comment obtenir les backlinks ? Les articles invités
- Comment obtenir les backlinks ? L'achat contenu
- Les erreurs à éviter
 - **Exercice 3** : décrocher 10 articles invités

Module 5 – La technique (durée conseillée entre 4h30 et 6h45)

- Introduction – Technique
- Passer son site en https
- Être indexé sur les moteurs de recherche
- La technique autour du contenu
- L'optimisation des médias
- La terreur des liens cassés ! les redirections
- La responsive : Mobile first ! (le téléphone en premier)
- URL, domaine, architecture et profondeur
- Le temps de chargement
- La récap, comment prioriser ?
 - **Exercice 4** : réaliser un audit technique

LIVEMENTOR

Module 6 – Analyser et suivre ses performances (durée conseillée entre 4 et 6 heures)

- Les indicateurs clés de performance (KPI) à suivre
- Google Analytics
- Google Search Console
- Google Data Studio
- Etude de cas Bonnefamilles
 - **Exercice 5** : faire l'audit SEO complet d'un site

ASSISTANCE TECHNIQUE ET PÉDAGOGIQUE

Tous les apprenants de la formation bénéficient d'un suivi personnalisé tout au long de la formation. Ce suivi prend plusieurs formes:

- Accès illimité par messagerie instantanée au mentor pour poser toutes ses questions
- Accès à la communauté LiveMentor et au groupe Facebook privé de la formation et au forum disponible sur notre plateforme, qui permet à l'apprenant d'échanger et de collaborer avec des alumnis.

Le support, aide@livementor.com, répond aux emails chaque jour ouvré – dans un délai de 12h maximum.

Notre équipe dédiée est disponible par courriel même à l'issue de la formation pendant la durée de l'accès aux cours vidéos, soit jusqu'à la suppression du compte à la demande de l'apprenant.

Après la fin de la formation et la certification de l'apprenant : nous offrons un accompagnement de deux mois permettant de faciliter l'insertion entrepreneuriale et concevoir, au besoin, une poursuite d'étude et un parcours sans couture.

LIVEMENTOR

SUIVI DE LA FORMATION

A chaque fois qu'un apprenant sollicite de l'aide, le mentor s'assure que l'apprenant a bien effectué le travail personnel et peut ainsi suivre les progrès de l'apprenant. Un questionnaire est soumis aux apprenants en fin de formation.

Une attestation de formation ainsi qu'un relevé de connexion seront disponibles sur demande à adv@livementor.com.

ÉVALUATION ET SANCTION DE L'ACTION

L'apprenant est évalué par un examen de type QCM ainsi qu'un entretien avec le mentor référent au terme de la formation.

Il faut obtenir 60% de bonnes réponses en totalité pour obtenir la certification.

Une attestation de passage de la certification sera disponible au téléchargement via l'espace apprenant à l'issue du passage de la certification. En cas de réussite à l'examen, un certificat sera délivré via l'espace apprenant.

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Intervenant principal : Alexandre Dana

Alexandre Dana est diplômé d'une prestigieuse École de Commerce (ESCP Europe), mais il n'a pas attendu la fin de ses études pour se confronter au Marketing Digital.

Il crée sa première entreprise à 20 ans : Top Prépa.

Il lui faudra cependant attendre l'année suivante pour connaître son premier succès, avec son blog Prolongation, qui devient rapidement une référence dans son domaine et l'un des sites amateurs les plus populaires dans le sport.

LIVEMENTOR

Après un rachat par Sport.fr et une expérience en Marketing Digital dans une entreprise à la pointe de cette discipline (Ubisoft), Alexandre – encore étudiant – crée une deuxième entreprise : LiveMentor, qui fut d’abord une place de marché spécialisée sur les cours particuliers en ligne (numéro 1 en France), avant d’opérer un virage stratégique en Août 2016 pour devenir la première école en ligne pour entrepreneurs, freelances et indépendants.

En parallèle de ses activités de mentor et de CEO chez LiveMentor, Alexandre Dana conseille des entreprises et des fonds d’investissement européens sur leurs stratégies de Marketing Digital.

Spécialisation

- Facebook Ads
- Google Adwords
- Campagne emailing
- Copywriting
- Freelance
- Webdesign
- Content marketing
- Négociation commerciale

LIVEMENTOR

Annexe 1 : Tableau de programmation et de suivi du projet de formation (FOAD*) - Marketing digital - 1ère partie

Intitulé des modules pédagogiques		Accueil en formation	Module 1 - Introduction au marketing digital	Module 2 - Introduction théorique	Module 3 - Structurer son projet
Objectif poursuivi		- Intégration - Gestion de sa productivité pendant et après la formation	Définition des notions abordées	Appréhender ces définitions pour maîtriser les concepts de chaque domaine	Définir sa proposition de valeur et son persona en prenant en compte la concurrence et les techniques spécifiques du web
D U R E E E S T I M E E	Vidéos de cours	/	21min	2h31	1h57
	Classes virtuelles	1h	1h	1h	2h06
	Travail personnel	1h	4h	9h	8h
Réfèrent		Conseiller pédagogique	Alexandre Dana	Alexandre Dana	Alexandre Dana
Modalités d'apprentissage		- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique
Nature des travaux demandés		Présentation à la communauté et prise de rendez-vous pour l'élaboration de la fiche de suivi	Aucun	Retranscrire les deux définitions en ces propres termes	- Établir sa proposition de valeur et son persona en analysant la concurrence - Écrire ses premiers contenus adaptés au web
Modalités d'accompagnemnt de l'apprenant		Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom	Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom	Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom	Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom
Modalités de suivi de l'assiduité de l'apprenant		Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo
Dates de réalisation		A définir selon le progrès de l'apprenant	A définir selon le progrès de l'apprenant	A définir selon le progrès de l'apprenant	A définir selon le progrès de l'apprenant
Lieu de réalisation		Domicile	Domicile	Domicile	Domicile
Modalités d'évaluation		Aucune	QCM + oral avec livrables	QCM + oral avec livrables	QCM + oral avec livrables

LIVEMENTOR

Annexe 1 : Tableau de programmation et de suivi du projet de formation (FOAD*) – Marketing digital – 2ème partie

Intitulé des modules pédagogiques		Module 4 – Comment tester son projet	Module 5 – Créer sa présence en ligne	Module 6 – Les leviers de croissance organiques	Module 7 – Les leviers de croissance payants
Objectif poursuivi		Savoir tester son idée en mettant en place l'offre en ligne de manière simple et efficace	Comprendre les différents moyens de présence en ligne afin de les utiliser au sein de son projet	Acquérir de nouveaux clients grâce à la croissance organique	Comprendre et utiliser la publicité sur les réseaux sociaux et Internet
D U R E E E S T I M E E	Vidéos de cours	1h07	2h32	5h33	5h40
	Classes virtuelles	1h	2h05	1h19	1h
	Travail personnel	5h	10h	10h	10h
Réfèrent		Alexandre Dana	Alexandre Dana	Alexandre Dana	Alexandre Dana
Modalités d'apprentissage		- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique
Nature des travaux demandés		Établir ses premières offre en ligne et paramétrer ses premières publicités	Créer ses premières présences en ligne en justifiant le choix des canaux	Définition de la ligne éditoriale et préparation des premières campagnes d'e-mailing et sur les réseaux sociaux	Mettre en place ces premières publicités
Modalités d'accompagnemnt de l'apprenant		Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom	Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom	Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom	Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom
Modalités de suivi de l'assiduité de l'apprenant		Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo
Dates de réalisation		A définir selon le progrès de l'apprenant	A définir selon le progrès de l'apprenant	A définir selon le progrès de l'apprenant	A définir selon le progrès de l'apprenant
Lieu de réalisation		Domicile	Domicile	Domicile	Domicile
Modalités d'évaluation		QCM + oral avec livrables	QCM + oral avec livrables	QCM + oral avec livrables	QCM + oral avec livrables

LIVEMENTOR

Annexe 1 : Tableau de programmation et de suivi du projet de formation (FOAD*) - Marketing digital - 3ème partie

Intitulé des modules pédagogiques		Module 8 - Les outils d'analyse	Module 9 - Extra	Bilan de formation
Objectif poursuivi		Savoir analyser sa performance	Comprendre la sous-traitance et l'organisation de salon	Définition d'une stratégie long-terme
D U R E E E S T I M E E	Vidéos de cours	1h43	1h40	/
	Classes virtuelles	2h	/	30min
	Travail personnel	6h	5h	5h
Réfèrent		Alexandre Dana	Alexandre Dana	Mentor
Modalités d'apprentissage		- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique
Nature des travaux demandés		Analyser la performance de son site Internet ainsi que des réseaux sociaux liés	- Proposer une participation à un salon - Trouver les sous traitants possibles dans son secteur	Etablir une stratégie à long terme
Modalités d'accompagnemnt de l'apprenant		Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom	Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom	Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom
Modalités de suivi de l'assiduité de l'apprenant		Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo
Dates de réalisation		A définir selon le progrès de l'apprenant	A définir selon le progrès de l'apprenant	A définir selon le progrès de l'apprenant
Lieu de réalisation		Domicile	Domicile	Domicile
Modalités d'évaluation		QCM + oral avec livrables	QCM + oral avec livrables	Evaluation de la faisabilité

LIVEMENTOR

Annexe 2 : Tableau de programmation et de suivi du projet de formation (FOAD*) – SEO

Intitulé des modules pédagogiques	Module 1 - Introduction	Module 2 - Vos créateurs de liens	Module 3 - Le contenu
Objectif poursuivi	Comprendre ce qu'est le SEO	Définir une stratégie pour obtenir des liens entrants	Mettre en place une stratégie de contenu pour optimiser son référencement naturel
Durée des vidéos	3min	43min	1h33
Référent	Alexandre Dana	Alexandre Dana	Alexandre Dana
Modalités d'apprentissage	- Vidéos	- Vidéos	- Vidéos
Modalités d'accompagnement de l'apprenant	Mail : aide@livementor.com pour support technique	Mail : aide@livementor.com pour support technique	Mail : aide@livementor.com pour support technique
Modalités de suivi de l'assiduité de l'apprenant	Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo
Lieu de réalisation	Domicile	Domicile	Domicile
Modalités d'évaluation	Aucune	Exercice 1 : Lister et contacter des créateurs de liens.	Exercice 2 : Choisir ses mots-clés et créer le contenu associé

Intitulé des modules pédagogiques	Module 4 - La popularité	Module 5 - La technique	Module 6 - Analyser et suivre les performances
Objectif poursuivi	Mettre en oeuvre la stratégie préalablement définie pour obtenir des liens entrants	Optimiser son site internet d'un point de vue technique pour améliorer son référencement naturel	Analyser et suivre ses performances
Durée des vidéos	1h16	4h30	2h52
Référent	Alexandre Dana	Alexandre Dana	Alexandre Dana
Modalités d'apprentissage	- Vidéos	- Vidéos	- Vidéos
Modalités d'accompagnement de l'apprenant	Mail : aide@livementor.com pour support technique	Mail : aide@livementor.com pour support technique	Mail : aide@livementor.com pour support technique
Modalités de suivi de l'assiduité de l'apprenant	Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo
Lieu de réalisation	Domicile	Domicile	Domicile
Modalités d'évaluation	Exercice 3 : Décrocher 10 articles invités	Exercice 4 : Réaliser l'audit technique d'un site	Exercice 5 : Réaliser l'audit SEO complet d'un site

*FOAD : formation ouverte à distance

LIVEMENTOR

Formation Wordpress

Créer son site Internet avec Wordpress

Fiche RS : [RS3504](#)

LiveMentor

SA LEARNINGSHELTER

10 Rue de Penthièvre

75008 PARIS

SIRET : 752 946 863 00046

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

À l'issue de la formation, l'apprenant saura :

- Définir les prérequis préalables à la création d'un site
- Créer un site complet et fonctionnel
- Optimiser un site internet
- Monétiser un site internet
- Maîtriser des outils additionnels pour enrichir les fonctionnalités d'un site web

PUBLIC VISÉ

- Responsables Marketing
- Responsables Internet
- Chefs de produits et collaborateurs impliqués dans la mise en œuvre de solutions Internet
- Responsables et chargés de communication
- Chefs de publicité
- Créateurs d'entreprise
- Consultants/prestataires en création de site Web
- Personnes en reconversion souhaitant se lancer dans les métiers liés au Digital et à la création de site
- Toute personne désirant créer une activité marchande ou commerciale sur Internet

LIVEMENTOR

PRÉ-REQUIS

- Connaissance de l'outil informatique PC ou Mac
- Pratique du web

MODALITÉS D'ACCÈS À LA FORMATION

Les modalités d'accès se veulent flexibles, à l'image du besoin de l'entrepreneur. Nous pouvons faire entrer une personne en formation quand elle le souhaite sous condition du paiement de la formation dans le cas où la personne financerait tout ou partie de la formation par ses propres moyens.

Les **personnes en situation de handicap physique** peuvent tout à fait rejoindre notre formation dès lors qu'elles sont en capacité d'utiliser un ordinateur de manière autonome. En revanche, les formations LiveMentor ne peuvent être accessibles aux **personnes malentendantes ou malvoyantes**.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

- Suivi personnalisé par messagerie instantanée et par visioconférence directement sur notre plateforme.
- Accès au contenu pédagogique en vidéo de la formation Wordpress, correspondant à 25h59 de cours.
- Accès à la rediffusion sous format vidéo de tous les cours, de façon illimitée.
- Accompagnement collectif journalier depuis l'interface apprenant sur le site internet de Livementor, sous forme de questions/réponses soutenu par des conférenciers experts du domaine.
- Suivi pré-évaluation mis en place dès l'entrée en formation
- Le total d'heures de formation s'élève à 105 heures.

Le tableau de programmation et de suivi du projet de formation (FOAD), en annexe 1, détaille le dispositif pédagogique, les modalités de suivi, d'accompagnement et d'évaluation qui seront effectifs tout au long de la formation.

LIVEMENTOR

Module 1 – Introduction (durée conseillée entre 30 et 45 minutes)

- Lexique du web : quel est le vocabulaire spécifique à avoir en tête lorsqu'on travaille sur un site internet ?
- 7 fausses croyances sur WordPress
- Les forces et faiblesses de WordPress

Module 2 – Penser son site, une étape importante (durée conseillée entre 1h15 et 2h)

- Trouver le persona pour son site
- Orienter le site en fonction de son persona
- Réfléchir à l'objectif de son site
- Apprendre à aller à l'essentiel : réfléchir à l'arborescence de son site
- Réaliser la maquette de son site
- Choisir son thème en fonction de la finalité de son site
- Exemple d'un bon site de e-commerce
- Exemple d'un bon blog
- Exemple d'un bon site de freelance / prestataire de service

Module 3 – La boîte à outils (durée conseillée entre 1h30 et 2h15)

- Trouver de l'information fiable via les moteurs de recherche
- Précautions sur l'usage d'informations non libre de droit
- Set d'outils de base sur WordPress
- Mieux vaut prévenir que guérir : Bug site suite à une erreur de base de données
- Mieux vaut prévenir que guérir : Bug site suite à une mise à jour
- Pourquoi et comment créer un site en local sur MACOS
- Pourquoi et comment créer un site en local sur WINDOWS
- Comment migrer son site via le FTP

LIVEMENTOR

Module 4 – Pour bien débuter avec WordPress (durée conseillée entre 1h et 1h30)

- Bien choisir son nom de domaine
- Acheter son nom de domaine
- Différence WordPress.com / WordPress.org
- Bien choisir son hébergeur
- Installation O2Switch (option 1 – niveau débutant)
- Savoir installer WordPress sur un serveur distant (option 2 – manipulations un peu plus avancées)
- Sécuriser son site en activant le certificat SSL
- Découvrir les fonctionnalités et les réglages du back-office WordPress
- Thème gratuit VS thème payant ?

Module 5 – Premiers pas sur WordPress (durée conseillée entre 3h30 et 5h15)

- Le tableau de bord de WordPress
- La différence entre des articles et des pages dans WordPress
- Les articles et commentaires
- Le menu pages
- Le menu médias
- Le menu apparence : le thème
- Le menu apparence : personnaliser
- Le menu apparence : widget
- Le menu apparence : menu
- Le menu apparence : arrière plan
- Le menu apparence : éditeur de thème
- Le menu extensions
- Le menu outils
- Le menu réglages
- Mettre en place une page d'attente sur son site
- Installer votre 1er Thème WordPress
- Créer le menu de votre site
- Créer votre page d'accueil
- Faire le pied de page de son site
- Créer de nouveaux utilisateurs sur WordPress

LIVEMENTOR

Module 6 – Constructeur de page WordPress gratuit : Astra (durée conseillée entre 1h et 1h30)

- Présentation
- Paramétrage du thème
- Utilisation d'un modèle de site
- Comment créer un site vitrine de A à Z avec ASTRA

Module 7 – Constructeur de page WordPress payant : Salient (durée conseillée entre 2 et 3 heures)

- Présentation
- Paramétrage du thème
- Utilisation du thème
- Utilisation du visual builder
- Comment faire un site vitrine / e-commerce avec Salient

Module 8 – Constructeur de page WordPress payant : Enfold (durée conseillée entre 1h30 et 2h15)

- Présentation du thème
- Paramétrage du thème
- Utilisation du thème
- Comment faire un site vitrine / e-commerce avec Enfold

Module 9 – Constructeur de page WordPress payant : Divi (durée conseillée entre 2 et 3 heures)

- Présentation du thème
- Paramétrage du thème
- Utilisation du theme builder
- Utilisation du visual builder
- Comment faire un site vitrine / e-commerce avec Divi

LIVEMENTOR

Module 10 – Vendre en ligne grâce à Wordpress (durée conseillée entre 3h30 et 5h15)

- Les questions à vous poser avant de lancer votre site e-commerce
- Quels objectifs pour mon site E-commerce ?
- Rappel des parcours de commande et des grandes étapes.
- Pourquoi faire le choix de Wordpress / Woocommerce
- Woocommerce – Réglages généraux
- Les pages indispensables
- Créer un produit
- Les particularités d'un produit virtuel
- Paramétrer les taxes
- Paramétrer le moyen de paiement
- Facturation et conformité légale
- Les coûts d'expéditions
- Configurer les emails
- Gérer une commande

Module 11 – Aller plus loin (durée conseillée entre 3h et 5h30)

- Utilisation de google tag manager pour le e-commerce
- Installation et paramétrage de google analytics
- Le pixel Facebook
- A/B testing
- Conseil de rédaction pour des fiches produits
- Le seo Pour du E-commerce
- Bien choisir ses visuels produits
- Personnalisation en fonction du client
- Sélection de modules qui permettront de faire des choses en plus
- Créer un flux produit pour l'utiliser dans ses publicités
- Mettre en place un système d'affiliation.

LIVEMENTOR

Module 12 – Introduction et notions de marketing digital appliquées à WordPress (durée conseillée entre 2 et 3 heures)

- Capturer les adresses emails de ses visiteurs
- Intégrer un système de Newsletter à son site (Mailpoet, Mailjet, SendInBlue)
- Lancer un module de discussion instantanée
- Connecter son site à ses réseaux sociaux
- Créer une page de vente
- Rédiger pour le référencement naturel
- Créer un compte google Analytics
- Inscrire son site dans Google Search console
- Suivre ce qu'il se passe sur son site avec Hotjar
- Insérer une google map dans un site
- Rendre un numéro de téléphone cliquable
- Insérer une vidéo Youtube ou vimeo dans son site internet
- Aller plus loin : les bases du code HTML

Module 13 – Sauvegardes, sécurité et optimisation (durée conseillée entre 1h et 1h30)

- Les plugins et pratiques pour sécuriser son site
- Paramétrage de Wordfence
- Les outils de sauvegarde pour WordPress
- Restauration d'une sauvegarde
- Découvrir son serveur à travers le FTP
- Comment gérer ses différentes mises à jours
- Comment implémenter la politique RGPD dans son site ?
- Comment optimiser son site internet ?
- Comment traduire son site et son thème ?

LIVEMENTOR

ASSISTANCE TECHNIQUE ET PÉDAGOGIQUE

Tous les apprenants de la formation bénéficient d'un suivi personnalisé tout au long de la formation. Ce suivi prend plusieurs formes:

- Accès illimité par messagerie instantanée au mentor pour poser toutes ses questions
- Accès à la communauté LiveMentor et au groupe Facebook privé de la formation et au forum disponible sur notre plateforme, qui permet à l'apprenant d'échanger et de collaborer avec des alumnis.

Le support, aide@livementor.com, répond aux emails chaque jour ouvré - dans un délai de 12h maximum.

Notre équipe dédiée est disponible par courriel même à l'issue de la formation pendant la durée de l'accès aux cours vidéos, soit jusqu'à la suppression du compte à la demande de l'apprenant.

Après la fin de la formation et la certification de l'apprenant : nous offrons un accompagnement de deux mois permettant de faciliter l'insertion entrepreneuriale et concevoir, au besoin, une poursuite d'étude et un parcours sans couture.

SUIVI DE LA FORMATION

A chaque fois qu'un apprenant sollicite de l'aide, le mentor s'assure que l'apprenant a bien effectué le travail personnel et peut ainsi suivre les progrès de l'apprenant. Un questionnaire est soumis aux apprenants en fin de formation.

Une attestation de formation ainsi qu'un relevé de connexion seront disponibles sur demande à adv@livementor.com.

ÉVALUATION ET SANCTION DE L'ACTION

L'apprenant est évalué par un examen de type QCM ainsi qu'un entretien avec le mentor référent au terme de la formation.

Il faut obtenir 60% de bonnes réponses en totalité pour obtenir la certification.

LIVEMENTOR

Une attestation de passage de la certification sera disponible au téléchargement via l'espace apprenant à l'issue du passage de la certification. En cas de réussite à l'examen, un certificat sera délivré via l'espace apprenant.

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Intervenant principal : Alexandre Dana

Alexandre Dana est diplômé d'une prestigieuse École de Commerce (ESCP Europe), mais il n'a pas attendu la fin de ses études pour se confronter au Marketing Digital.

Il crée sa première entreprise à 20 ans : Top Prépa.

Il lui faudra cependant attendre l'année suivante pour connaître son premier succès, avec son blog Prolongation, qui devient rapidement une référence dans son domaine et l'un des sites amateurs les plus populaires dans le sport.

Après un rachat par Sport.fr et une expérience en Marketing Digital dans une entreprise à la pointe de cette discipline (Ubisoft), Alexandre – encore étudiant – crée une deuxième entreprise : LiveMentor, qui fut d'abord une place de marché spécialisée sur les cours particuliers en ligne (numéro 1 en France), avant d'opérer un virage stratégique en Août 2016 pour devenir la première école en ligne pour entrepreneurs, freelances et indépendants.

En parallèle de ses activités de mentor et de CEO chez LiveMentor, Alexandre Dana conseille des entreprises et des fonds d'investissement européens sur leurs stratégies de Marketing Digital.

Spécialisation

- Facebook Ads
- Google Adwords
- Campagne emailing
- Copywriting
- Freelance
- Webdesign
- Content marketing
- Négociation commerciale

LIVEMENTOR

Annexe 1 : Tableau de programmation et de suivi du projet de formation (FOAD*) - 1ère partie

Intitulé des modules pédagogiques		Accueil en formation	Module 1 - Introduction	Module 2 - Penser son site, une étape importante	Module 3 - La boîte à outils
Objectif poursuivi		- Intégration - Gestion de sa productivité pendant et après la formation	Définir les prérequis préalables à la création d'un site	Définir les prérequis préalables à la création d'un site	Créer un site complet et fonctionnel
D U R E E S T I M E E	Vidéos de cours	/	28min	1h10	1h23
	Classes virtuelles	1h	1h	2h	2h
	Travail personnel	15min	3h	4h	4h
Réfèrent		Conseiller pédagogique	Alexandre Dana	Alexandre Dana	Alexandre Dana
Modalités d'apprentissage		- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique
Nature des travaux demandés		Présentation à la communauté et prise de rendez-vous pour l'élaboration de la fiche de suivi	/	Réalisation du persona et de la maquette du site	Ajout d'un plugin au site
Modalités d'accompagnemnt de l'apprenant		Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom	Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom	Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom	Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom
Modalités de suivi de l'assiduité de l'apprenant		Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo
Dates de réalisation		A définir selon le progrès de l'apprenant	A définir selon le progrès de l'apprenant	A définir selon le progrès de l'apprenant	A définir selon le progrès de l'apprenant
Lieu de réalisation		Domicile	Domicile	Domicile	Domicile
Modalités d'évaluation		Aucune	QCM + oral avec livrables	QCM + oral avec livrables	QCM + oral avec livrables

LIVEMENTOR

Annexe 1 : Tableau de programmation et de suivi du projet de formation (FOAD*) - 2ème partie

Intitulé des modules pédagogiques		Module 4 - Pour bien débuter avec WordPress	Module 5 - Premiers pas sur WordPress	Module 6 - Constructeur de page WordPress gratuit : Astra	Module 7 - Constructeur de page WordPress payant : Salient
Objectif poursuivi		Créer un site complet et fonctionnel	Créer un site complet et fonctionnel	Optimiser un site internet	Optimiser un site internet
D U R E E E S T I M E E	Vidéos de cours	1h11	3h43	1h10	3h02
	Classes virtuelles	1h	2h	1h08	2h
	Travail personnel	4h	7h	4h	7h
Réfèrent		Alexandre Dana	Alexandre Dana	Alexandre Dana	Alexandre Dana
Modalités d'apprentissage		- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique
Nature des travaux demandés		Installation du certificat SSL	Création d'une page d'accueil	Installation du thème Astra	Installation d'une global section
Modalités d'accompagnement de l'apprenant		Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom	Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom	Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom	Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom
Modalités de suivi de l'assiduité de l'apprenant		Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo
Dates de réalisation		A définir selon le progrès de l'apprenant	A définir selon le progrès de l'apprenant	A définir selon le progrès de l'apprenant	A définir selon le progrès de l'apprenant
Lieu de réalisation		Domicile	Domicile	Domicile	Domicile
Modalités d'évaluation		QCM + oral avec livrables	QCM + oral avec livrables	QCM + oral avec livrables	QCM + oral avec livrables

LIVEMENTOR

Annexe 1 : Tableau de programmation et de suivi du projet de formation (FOAD*) - 3ème partie

Intitulé des modules pédagogiques		Module 8 - Constructeur de page WordPress payant : Enfold	Module 9 - Constructeur de page WordPress payant : Div	Module 10 - Vendre en ligne grâce à Wordpres	Module 11 - Aller plus loin
Objectif poursuivi		Optimiser un site internet	Optimiser un site internet	Monétiser un site internet	Maîtriser des outils additionnels pour enrichir les fonctionnalités d'un site web
D U R E E E S T I M E E	Vidéos de cours	1h42	2h02	3h31	3h02
	Classes virtuelles	1h08	1h	1h	1h
	Travail personnel	4h	4h	4h	4h
Réfèrent		Alexandre Dana	Alexandre Dana	Alexandre Dana	Alexandre Dana
Modalités d'apprentissage		- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique
Nature des travaux demandés		Modification des couleurs du site	Construire un modèle de page de blog avec le thème builder	Création d'un produit dans un site de e-commerce (en utilisant woocommerce) et paramétrer correctement : la TVA ; la facturation ; le moyen de paiement ; les coûts d'expédition et les mails de suivi.	Installer le pixel Facebook sur votre site internet.
Modalités d'accompagnemnt de l'apprenant		Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom	Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom	Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom	Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom
Modalités de suivi de l'assiduité de l'apprenant		Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo
Dates de réalisation		A définir selon le progrès de l'apprenant	A définir selon le progrès de l'apprenant	A définir selon le progrès de l'apprenant	A définir selon le progrès de l'apprenant
Lieu de réalisation		Domicile	Domicile	Domicile	Domicile
Modalités d'évaluation		QCM + oral avec livrables	QCM + oral avec livrables	QCM + oral avec livrables	QCM + oral avec livrables

LIVEMENTOR

Annexe 1 : Tableau de programmation et de suivi du projet de formation (FOAD*) - 4ème partie

Intitulé des modules pédagogiques		Module 12 - Introduction et notions de marketing digital appliquées à WordPress	Module 13 - Sauvegardes, sécurité et optimisation	Bilan de formation
Objectif poursuivi		Maîtriser des outils additionnels pour enrichir les fonctionnalités d'un site web	Optimiser un site internet	Définition d'une stratégie long-terme
D U R E E E S T I M E E	Vidéos de cours	2h05	1h30	/
	Classes virtuelles	2h	2h	30min
	Travail personnel	4h	4h	1h
Référent		Alexandre Dana	Alexandre Dana	Mentor
Modalités d'apprentissage		- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique
Nature des travaux demandés		Faire une première sauvegarde	Écrire un premier article de blog	Etablir une stratégie à long terme
Modalités d'accompagnemnt de l'apprenant		Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom	Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom	Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom
Modalités de suivi de l'assiduité de l'apprenant		Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo
Dates de réalisation		A définir selon le progrès de l'apprenant	A définir selon le progrès de l'apprenant	A définir selon le progrès de l'apprenant
Lieu de réalisation		Domicile	Domicile	Domicile
Modalités d'évaluation		QCM + oral avec livrables	QCM + oral avec livrables	Evaluation de la faisabilité

LIVEMENTOR

Formation E-commerce

Code CPF : 203 – Action de formation dispensée aux créateurs et repreneurs d’entreprise

LiveMentor

SA LEARNINGSHELTER

10 Rue de Penthièvre

75008 PARIS

SIRET : 752 946 863 00046

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

À l’issue de la formation, l’apprenant saura :

- Nommer et utiliser les outils technologiques qui lui permettront de gagner du temps et de l’argent dans son lancement en e-commerce
- Maîtriser sa trésorerie entre entrées et sorties permanente
- Créer un univers singulier pour se démarquer, affirmer ses valeurs et toucher une clientèle fidèle
- Concevoir une stratégie de marketing payante et rentable
- Renforcer ses actions de marketing organique dit “gratuit” en construisant des barrière à l’entrée pour la concurrence

PUBLIC VISÉ

- Toute personne désirant créer une activité de e-commerce sur Internet
- Salarié souhaitant avoir une activité secondaire
- Demandeur d’emploi ayant du mal à retrouver un emploi et désireux de créer lui même son emploi
- Personnes en reconversion souhaitant se lancer dans les métiers de e-commerce
- E-commerçant déjà lancé ayant besoin de passer à la vitesse supérieure

LIVEMENTOR

PRÉ-REQUIS

- Connaissance de l'outil informatique PC ou Mac
- Pratique du web

MODALITÉS D'ACCÈS À LA FORMATION

Les modalités d'accès se veulent flexibles, à l'image du besoin de l'entrepreneur. Nous pouvons faire entrer une personne en formation quand elle le souhaite sous condition du paiement de la formation dans le cas où la personne financerait tout ou partie de la formation par ses propres moyens.

Les **personnes en situation de handicap physique** peuvent tout à fait rejoindre notre formation dès lors qu'elles sont en capacité d'utiliser un ordinateur de manière autonome. En revanche, les formations LiveMentor ne peuvent être accessibles aux **personnes malentendantes ou malvoyantes**.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

- Suivi personnalisé par messagerie instantanée et par visioconférence directement sur notre plateforme.
- Accès au contenu pédagogique en vidéo de la formation E-commerce, correspondant à 10h37 de cours.
- Accès à la rediffusion sous format vidéo de tous les cours, de façon illimitée.
- Accompagnement collectif journalier depuis l'interface apprenant sur le site internet de Livementor, sous forme de questions/réponses soutenu par des conférenciers experts du domaine.
- Suivi pré-évaluation mis en place dès l'entrée en formation
- Le total d'heures de formation s'élève à 105 heures.

Le tableau de programmation et de suivi du projet de formation (FOAD), en annexe 1, détaille le dispositif pédagogique, les modalités de suivi, d'accompagnement et d'évaluation qui seront effectifs tout au long de la formation.

LIVEMENTOR

Module 1 - Les bonnes bases pour démarrer un projet e-commerce (durée conseillée entre 1h et 1h30 minutes)

- Les questions à se poser avant de lancer son site e-commerce
- Comment se différencier pour percer ?
- Concevoir un modèle économique viable !
- Gagner du temps et économiser de l'argent avec la philosophie du "bootstrapping"

Module 2 - Construire son propre site e-commerce, étape par étape (durée conseillée entre 1h30 et 2h15)

- Bien choisir sa plateforme (et ne surtout pas embaucher de développeur)
- Comment trouver les bons fournisseurs pour ses produits ?
- Comment lancer sa boutique rapidement ?
- Création pas à pas d'une boutique Shopify
- Bien gérer la partie administrative de son site et éviter les nombreux pièges

Module 3 - Faire venir des clients dans sa boutique e-commerce (durée conseillée entre 3h30 et 5h)

- Comment réussir le lancement de sa boutique ?
- Comprendre le cycle de vie d'un consommateur
- Utilisez les bonnes pratiques de base pour améliorer vos chances d'être trouvé et de convertir
- Les méthodes pour acquérir ses premiers clients
- Comment mieux connaître ses clients grâce aux pixels de conversion
- La publicité sur Facebook
- Création d'une publicité Google
- Comment bien mesurer ses efforts et ses actions

LIVEMENTOR

Module 4 - J'ai réalisé mes premières ventes, que faire ensuite ? (durée conseillée entre 1h30 et 2h15)

- Ventes, pré-ventes, TVA, taxes, ect : tout ce qu'il faut savoir en termes comptable pour un site e-commerce
- Bien gérer sa logistique - des codes barres à l'export, en passant par les retours clients
- Comment bien protéger sa marque et son activité d'un point de vue légal ?
- Comment mettre en place un bon service client ?
- Comment gérer les feedbacks de ses clients pour améliorer ses produits ?

Module 5 - Comment passer à la vitesse supérieure ? (durée conseillée entre 1h30 et 2h15)

- Gérer son travail marketing au quotidien
- Comment construire et gérer un plan de communication ?
- Mettre en place les bons outils pour automatiser son emailing
- Personnaliser et multiplier ses ventes grâce aux pouvoirs des "funnels" de vente
- Quelle stratégie pour rendre sa boutique virale ?

Module 6 - L'état d'esprit et les outils indispensables pour les entrepreneurs du e-commerce (durée conseillée entre 1h et 1h30)

- Éviter de réinventer la roue
- Le subtil équilibre entre les itérations rapide et la construction d'un projet solide et durable
- Une règle simple : ne jamais optimiser avant d'itérer
- Comment augmenter son volume de vente, sans dégrader son image de marque ?
- Le bon sens et les données comme boussole !

LIVEMENTOR

Module 7 – La PanicBox : savoir gérer les situations compliquées (durée conseillée entre 30 et 45 minutes)

- Mon produit ne se vend pas. Que faire ?
- Je n'ai plus de stock. Que faire ?
- Que faire quand mon fournisseur cherche à m'arnaquer ?
- J'ai un souci avec mon outil de paiement (Paypal, Stripe, etc). Que faire ?
- Ma marque se fait attaquer. Que faire ?
- Je me rends compte que je vends mon produit à perte et que mon modèle économique ne fonctionne pas. Que faire ?
- Quelles solutions pour maîtriser mes frais de transport et de livraison ?

ASSISTANCE TECHNIQUE ET PÉDAGOGIQUE

Tous les apprenants de la formation bénéficient d'un suivi personnalisé tout au long de la formation. Ce suivi prend plusieurs formes:

- Accès illimité par messagerie instantanée au mentor pour poser toutes ses questions
- Accès à la communauté LiveMentor et au groupe Facebook privé de la formation et au forum disponible sur notre plateforme, qui permet à l'apprenant d'échanger et de collaborer avec des alumnis.

Le support, aide@livementor.com, répond aux emails chaque jour ouvré - dans un délai de 12h maximum.

Notre équipe dédiée est disponible par courriel même à l'issue de la formation pendant la durée de l'accès aux cours vidéos, soit jusqu'à la suppression du compte à la demande de l'apprenant.

Après la fin de la formation et la certification de l'apprenant : nous offrons un accompagnement de deux mois permettant de faciliter l'insertion entrepreneuriale et concevoir, au besoin, une poursuite d'étude et un parcours sans couture.

LIVEMENTOR

SUIVI DE LA FORMATION

A chaque fois qu'un apprenant sollicite de l'aide, le mentor s'assure que l'apprenant a bien effectué le travail personnel et peut ainsi suivre les progrès de l'apprenant. Un questionnaire est soumis aux apprenants en fin de formation.

Une attestation de formation ainsi qu'un relevé de connexion seront disponibles sur demande à adv@livementor.com.

ÉVALUATION ET SANCTION DE L'ACTION

L'apprenant est évalué par un examen de type QCM ainsi qu'un entretien avec le mentor référent au terme de la formation.

Il faut obtenir 60% de bonnes réponses en totalité pour obtenir la certification.

Une attestation de passage de la certification sera disponible au téléchargement via l'espace apprenant à l'issue du passage de la certification. En cas de réussite à l'examen, un certificat sera délivré via l'espace apprenant.

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Intervenant principal : Alexandre Dana

Alexandre Dana est diplômé d'une prestigieuse École de Commerce (ESCP Europe), mais il n'a pas attendu la fin de ses études pour se confronter au Marketing Digital.

Il crée sa première entreprise à 20 ans : Top Prépa.

Il lui faudra cependant attendre l'année suivante pour connaître son premier succès, avec son blog Prolongation, qui devient rapidement une référence dans son domaine et l'un des sites amateurs les plus populaires dans le sport.

LIVEMENTOR

Après un rachat par Sport.fr et une expérience en Marketing Digital dans une entreprise à la pointe de cette discipline (Ubisoft), Alexandre – encore étudiant – crée une deuxième entreprise : LiveMentor, qui fut d’abord une place de marché spécialisée sur les cours particuliers en ligne (numéro 1 en France), avant d’opérer un virage stratégique en Août 2016 pour devenir la première école en ligne pour entrepreneurs, freelances et indépendants.

En parallèle de ses activités de mentor et de CEO chez LiveMentor, Alexandre Dana conseille des entreprises et des fonds d’investissement européens sur leurs stratégies de Marketing Digital.

Spécialisation

- Facebook Ads
- Google Adwords
- Campagne emailing
- Copywriting
- Freelance
- Webdesign
- Content marketing
- Négociation commerciale

LIVEMENTOR

Annexe 1 : Tableau de programmation et de suivi du projet de formation (FOAD*) - 1ère partie

Intitulé des modules pédagogiques		Accueil en formation	Module 1 - Les bonnes bases pour démarrer un projet e-commerce	Module 2 - Construire son propre site e-commerce, étape par étape
Objectif poursuivi		- Intégration - Gestion de sa productivité pendant et après la formation	Mettre en place les bases pour monter un e-commerce	Commencer à créer sa boutique
D U R E E E S T I M E E	Vidéos de cours	/	56min	1h32
	Classes virtuelles	1h	2h	2h
	Travail personnel	15min	15h	15h
Réfèrent		Conseiller pédagogique	Alexandre Dana	Alexandre Dana
Modalités d'apprentissage		- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique
Nature des travaux demandés		Présentation à la communauté et prise de rendez-vous pour l'élaboration de la fiche de suivi	Travailler le positionnement de son site de e-commerce pour le différencier de la concurrence.	Construire son site de e-commerce.
Modalités d'accompagnement de l'apprenant		Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom	Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom	Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom
Modalités de suivi de l'assiduité de l'apprenant		Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo
Dates de réalisation		A définir selon le progrès de l'apprenant	A définir selon le progrès de l'apprenant	A définir selon le progrès de l'apprenant
Lieu de réalisation		Domicile	Domicile	Domicile
Modalités d'évaluation		Aucune	QCM + oral avec livrables	QCM + oral avec livrables

LIVEMENTOR

Annexe 1 : Tableau de programmation et de suivi du projet de formation (FOAD*) - 2ème partie

Intitulé des modules pédagogiques		Module 3 - Faire venir des clients dans sa boutique e-commerce	Module 4 - J'ai réalisé mes premières ventes, que faire ensuite ?	Module 5 - Comment passer à la vitesse supérieure ?
Objectif poursuivi		Trouver ses premiers clients	Établir un service après-vente	Communiquer autour de sa boutique
D U R E E E S T I M E E	Vidéos de cours	3h30	1h30	1h38
	Classes virtuelles	4h	2h	2h
	Travail personnel	15h	7h30	7h
Réfèrent		Alexandre Dana	Alexandre Dana	Alexandre Dana
Modalités d'apprentissage		- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique
Nature des travaux demandés		Utiliser les techniques enseignées dans le programme (publicités Facebook et Google notamment) pour développer sa clientèle.	Piloter la mise en place d'un service client.	Automatiser son emailing.
Modalités d'accompagnement de l'apprenant		Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom	Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom	Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom
Modalités de suivi de l'assiduité de l'apprenant		Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo
Dates de réalisation		A définir selon le progrès de l'apprenant	A définir selon le progrès de l'apprenant	A définir selon le progrès de l'apprenant
Lieu de réalisation		Domicile	Domicile	Domicile
Modalités d'évaluation		QCM + oral avec livrables	QCM + oral avec livrables	QCM + oral avec livrables

LIVEMENTOR

Annexe 1 : Tableau de programmation et de suivi du projet de formation (FOAD*) - 3ème partie

Intitulé des modules pédagogiques		Module 6 - L'état d'esprit et les outils indispensables pour les entrepreneurs du e-commerce	Module 7 - La PanicBox : savoir gérer les situations compliquées	Bilan de formation
Objectif poursuivi		- Avoir l'état d'esprit adéquat pour une boutique - Connaître les outils nécessaires à l'activité	Gérer les situations difficiles	Définition d'une stratégie long-terme
D U R E E S T I M E E	Vidéos de cours	57min	29min	/
	Classes virtuelles	1h13	1h	30min
	Travail personnel	10h	8h	1h
Réfèrent		Alexandre Dana	Alexandre Dana	Mentor
Modalités d'apprentissage		- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique
Nature des travaux demandés		Optimiser son site de e-commerce.	Développer un plan pour chacune des situations compliquées listées dans la formation.	Etablir une stratégie à long terme
Modalités d'accompagnement de l'apprenant		Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom	Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom	Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom
Modalités de suivi de l'assiduité de l'apprenant		Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo
Dates de réalisation		A définir selon le progrès de l'apprenant	A définir selon le progrès de l'apprenant	A définir selon le progrès de l'apprenant
Lieu de réalisation		Domicile	Domicile	Domicile
Modalités d'évaluation		QCM + oral avec livrables	QCM + oral avec livrables	Evaluation de la faisabilité

LIVEMENTOR

Formation Copywriting

Produire des contenus digitaux de qualité

Fiche RS : [RS3502](#)

LiveMentor

SA LEARNINGSHELTER

10 Rue de Penthièvre

75008 PARIS

SIRET : 752 946 863 00046

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

À l'issue de la formation, l'apprenant saura :

- Ecrire des textes adaptés aux exigences d'Internet
- Ecrire du contenu pertinent pour la publicité en ligne
- Développer une relation avec son audience grâce au copywriting (blog, emailing, etc.)
- Inciter son audience à l'action grâce à des techniques de copywriting engageantes

PUBLIC VISÉ

- Responsables Marketing
- Responsables Internet
- Chefs de produits et collaborateurs impliqués dans la mise en œuvre de solutions Internet
- Responsables et chargés de communication
- Chefs de publicité
- Consultants en Marketing Digital
- Créateurs d'entreprise
- Personnes en reconversion souhaitant se lancer dans les métiers liés au Marketing Digital
- Toute personne désirant créer une activité marchande ou commerciale sur Internet

LIVEMENTOR

PRÉ-REQUIS

- Connaissance de l'outil informatique PC ou Mac
- Pratique du web

MODALITÉS D'ACCÈS À LA FORMATION

Les modalités d'accès se veulent flexibles, à l'image du besoin de l'entrepreneur. Nous pouvons faire entrer une personne en formation quand elle le souhaite sous condition du paiement de la formation dans le cas où la personne financerait tout ou partie de la formation par ses propres moyens.

Les **personnes en situation de handicap physique** peuvent tout à fait rejoindre notre formation dès lors qu'elles sont en capacité d'utiliser un ordinateur de manière autonome. En revanche, les formations LiveMentor ne peuvent être accessibles aux **personnes malentendantes ou malvoyantes**.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

- Suivi personnalisé par messagerie instantanée et par visioconférence directement sur notre plateforme.
- Accès au contenu pédagogique en vidéo de la formation Copywriting, correspondant à 9h31 de cours.
- Accès à la rediffusion sous format vidéo de tous les cours, de façon illimitée.
- Accompagnement collectif journalier depuis l'interface apprenant sur le site internet de Livementor, sous forme de questions/réponses soutenu par des conférenciers experts du domaine.
- Suivi pré-évaluation mis en place dès l'entrée en formation
- Le total d'heures de formation s'élève à 105 heures.

Le tableau de programmation et de suivi du projet de formation (FOAD), en annexe 1, détaille le dispositif pédagogique, les modalités de suivi, d'accompagnement et d'évaluation qui seront effectifs tout au long de la formation.

LIVEMENTOR

Module 1 - Introduction

- Quelques mots de Selim
- Le copywriting, pour qui, pour quoi

Module 2 - Avant d'écrire le moindre mot (durée conseillée entre 2 et 3 heures)

- Définir son persona
- Psychologie du consommateur : qu'est-ce qui motive le client ?
- Face à la feuille blanche : 7 techniques pour contourner la paralysie
- Les 5 différentes structures d'une bonne page de vente
 - **Évaluation 1**

LIVEMENTOR

Module 3 – La Super Structure d'une page de vente de A à Z (durée conseillé entre 3h et 4h30)

- Comment écrire un bon titre
- Comment bien formuler la promesse
- Comment utiliser les frustrations et la douleur de votre client
- Essayez le judo marketing, ou "les fausses solutions"
- Ayez un rêve, comme Martin Luther King
- Comment parler des bénéfices de votre produit à votre prospect ?
- Comment présenter les caractéristiques de votre produit ?
- « Je vous ai compris » : mettez du Charles de Gaulle dans votre écriture
- Enfilez votre blouse de docteur pour vendre plus
- Bien insérer les témoignages clients – « People like us do things like this » Seth Godin et les moutons
- Comment et quand parler du prix ?
- Comment rédiger le CTA (call to action) ?
- Vendez plus grâce à la période d'essai gratuite et aux échantillons
- Cette technique presque invisible qui pousse votre client à vous faire confiance
- Le marketing répulsif ou sélectif
- La SNCF, TripAdvisor et Booking utilisent cette technique de persuasion, et vous ? – Comment bien utiliser la rareté et l'urgence
- Comment mener votre client vers le seul choix qui est bon pour lui, l'achat ?
- Comment faire une belle fin de page
 - **Évaluation 2**

Module 4 – 5 Techniques d'écriture pour ceux qui pensent manquer de style (durée conseillé entre 1h et 1h30)

- La technique KISS pour écrire comme on parle
- Ne culpabilisez jamais votre lecteur
- Quels pronoms utiliser dans vos textes et vos pubs ?
- Privilégiez la voix active
- Donnez des détails pour être plus crédible
- Technique bonus : apprenez à écrire de manière visuelle
 - **Évaluation 3**

LIVEMENTOR

Module 5 – 5 Techniques psychologiques de copywriter (durée conseillée entre 1h et 1h30)

- Les mots magiques pour des ventes supersoniques
- 33 nombres magiques. Ou 50.
- Cette technique centenaire qui vous aide à embarquer votre lecteur jusqu'au bout
- Le pattern interrupt : ça veut dire quoi ?
- 7 techniques de relecture et un conseil de Jacques Séguéla
 - **Évaluation 4**

Module 6 – 3 Secrets pour aller plus loin que la page de vente (durée conseillée entre 30 et 45 minutes)

- Page de vente courte contre page de vente longue ?
- Page de vente ou vidéo de vente ?
- C'est quoi un test A/B ?
- Bonus : La technique de la page de vente "horizontale"
 - **Évaluation 5**

Module 7 – L'état d'esprit pour exploser vos ventes (durée conseillée entre 1h et 1h30)

- Comment progresser en copywriting ?
- Les 10 outils du copywriter
- Utilisez les compétences adjacentes et compétences complémentaires
- Bonus : Utilisez cette checklist si votre page ne convertit pas
 - **Évaluation 6**

Module 8 – Maîtriser le SEO / le référencement naturel (durée conseillée entre 30 et 45 minutes)

- Introduction : c'est quoi le SEO ?
- Comment bien choisir ses mots clés
- Associer la bonne page au bon mot clé
- S'auto-évaluer : une checklist qui regroupe les critères à respecter
 - **Évaluation 7**

LIVEMENTOR

ASSISTANCE TECHNIQUE ET PÉDAGOGIQUE

Tous les apprenants de la formation bénéficient d'un suivi personnalisé tout au long de la formation. Ce suivi prend plusieurs formes:

- Accès illimité par messagerie instantanée au mentor pour poser toutes ses questions
- Accès à la communauté LiveMentor et au groupe Facebook privé de la formation et au forum disponible sur notre plateforme, qui permet à l'apprenant d'échanger et de collaborer avec des alumnis.

Le support, aide@livementor.com, répond aux emails chaque jour ouvré - dans un délai de 12h maximum.

Notre équipe dédiée est disponible par courriel même à l'issue de la formation pendant la durée de l'accès aux cours vidéos, soit jusqu'à la suppression du compte à la demande de l'apprenant.

Après la fin de la formation et la certification de l'apprenant : nous offrons un accompagnement de deux mois permettant de faciliter l'insertion entrepreneuriale et concevoir, au besoin, une poursuite d'étude et un parcours sans couture.

SUIVI DE LA FORMATION

A chaque fois qu'un apprenant sollicite de l'aide, le mentor s'assure que l'apprenant a bien effectué le travail personnel et peut ainsi suivre les progrès de l'apprenant. Un questionnaire est soumis aux apprenants en fin de formation.

Une attestation de formation ainsi qu'un relevé de connexion seront disponibles sur demande à adv@livementor.com.

LIVEMENTOR

ÉVALUATION ET SANCTION DE L'ACTION

L'apprenant est évalué par un examen de type QCM ainsi qu'un entretien avec le mentor référent au terme de la formation.

Il faut obtenir 60% de bonnes réponses en totalité pour obtenir la certification.

Une attestation de passage de la certification sera disponible au téléchargement via l'espace apprenant à l'issue du passage de la certification. En cas de réussite à l'examen, un certificat sera délivré via l'espace apprenant.

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Intervenant principal : Alexandre Dana

Alexandre Dana est diplômé d'une prestigieuse École de Commerce (ESCP Europe), mais il n'a pas attendu la fin de ses études pour se confronter au Marketing Digital.

Il crée sa première entreprise à 20 ans : Top Prépa.

Il lui faudra cependant attendre l'année suivante pour connaître son premier succès, avec son blog Prolongation, qui devient rapidement une référence dans son domaine et l'un des sites amateurs les plus populaires dans le sport.

Après un rachat par Sport.fr et une expérience en Marketing Digital dans une entreprise à la pointe de cette discipline (Ubisoft), Alexandre – encore étudiant – crée une deuxième entreprise : LiveMentor, qui fut d'abord une place de marché spécialisée sur les cours particuliers en ligne (numéro 1 en France), avant d'opérer un virage stratégique en Août 2016 pour devenir la première école en ligne pour entrepreneurs, freelances et indépendants.

LIVEMENTOR

En parallèle de ses activités de mentor et de CEO chez LiveMentor, Alexandre Dana conseille des entreprises et des fonds d'investissement européens sur leurs stratégies de Marketing Digital.

Spécialisation

- Facebook Ads
- Google Adwords
- Campagne emailing
- Copywriting
- Freelance
- Webdesign
- Content marketing
- Négociation commerciale

LIVEMENTOR

Annexe 1 : Tableau de programmation et de suivi du projet de formation (FOAD*) - 1ère partie

Intitulé des modules pédagogiques		Accueil en formation	Module 1 – Introduction	Module 2 – Avant d'écrire le moindre mot	Module 3 – La Super Structure d'une page de vente de A à Z
Objectif poursuivi		- Intégration - Gestion de sa productivité pendant et après la formation	Introduction des modules de formation	Définir sa cible client en identifiant les habitudes de consommation, ses usages d'internet, ses préférences d'achat afin de choisir le bon vecteur de communication et la stratégie d'argumentation.	Rédiger une page de vente en intégrant des indicateurs de performance afin répondre à l'objectif stratégique de la communication définie par l'entreprise.
D U R E E E S T I M E E	Vidéos de cours	/	35min	1h50	3h17
	Classes virtuelles	1h	1h	2h	4h
	Travail personnel	15min	7h	15h	30h
Réfèrent		Conseiller pédagogique	Alexandre Dana	Alexandre Dana	Alexandre Dana
Modalités d'apprentissage		- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique
Nature des travaux demandés		Présentation à la communauté et prise de rendez-vous pour l'élaboration de la fiche de suivi	Aucun	Définition du persona	Création d'une page de vente
Modalités d'accompagnement de l'apprenant		Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom	Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom	Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom	Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom
Modalités de suivi de l'assiduité de l'apprenant		Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo
Dates de réalisation		A définir selon le progrès de l'apprenant	A définir selon le progrès de l'apprenant	A définir selon le progrès de l'apprenant	A définir selon le progrès de l'apprenant
Lieu de réalisation		Domicile	Domicile	Domicile	Domicile
Modalités d'évaluation		Aucune	Aucune	Exercice 1 – Définir son persona ou le persona de l'entreprise	Exercice 2 – Présenter ou inventer une page de vente

LIVEMENTOR

Annexe 1 : Tableau de programmation et de suivi du projet de formation (FOAD*) - 2ème partie

Intitulé des modules pédagogiques		Module 4 - 5 Techniques d'écriture pour ceux qui pensent manquer de style	Module 5 - 5 Techniques psychologiques de copywriter	Module 6 - 3 Secrets pour aller plus loin que la page de vente
Objectif poursuivi		Utiliser les techniques K.I.S.S, visualisation, pattern interrupt en intégrant des indicateurs de performance afin répondre à l'objectif stratégique de la communication définie par l'entreprise.	Rédiger une communication écrite en s'appuyant sur différentes techniques d'écrit ou de persuasion.	Rédaction et optimisation d'une page de vente
D U R E E E S T I M E E	Vidéos de cours	1h03	1h	26min
	Classes virtuelles	1h	1h	1h
	Travail personnel	7h	7h	7h
Réfèrent		Alexandre Dana	Alexandre Dana	Alexandre Dana
Modalités d'apprentissage		- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique
Nature des travaux demandés		Se présenter à l'écrit	Choisir une technique présentée, l'appliquer et présenter les résultats.	Choisir un type de page de vente et la mettre en place.
Modalités d'accompagnement de l'apprenant		Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom	Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom	Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom
Modalités de suivi de l'assiduité de l'apprenant		Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo
Dates de réalisation		A définir selon le progrès de l'apprenant	A définir selon le progrès de l'apprenant	A définir selon le progrès de l'apprenant
Lieu de réalisation		Domicile	Domicile	Domicile
Modalités d'évaluation		Exercice 3 - Se présenter à l'écrit	Exercice 4 - Présenter la technique implémentée et ses résultats	Exercice 5 - Les différentes pages de vente et leurs applications

LIVEMENTOR

Annexe 1 : Tableau de programmation et de suivi du projet de formation (FOAD*) - 3ème partie

Intitulé des modules pédagogiques		Module 7 - L'état d'esprit pour exploser vos ventes	Module 8 - Maîtriser le SEO / le référencement naturel	Bilan de formation
Objectif poursuivi		L'optimisation de la page de vente grâce à des outils et un alignement avec vos valeurs.	Apprendre les bases du référencement naturel	Définition d'une stratégie long-terme
D U R E E E S T I M E E	Vidéos de cours	48min	32min	/
	Classes virtuelles	1h	1h44min	30min
	Travail personnel	4h	3h	1h
Réfèrent		Alexandre Dana	Alexandre Dana	Mentor
Modalités d'apprentissage		- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Sessions d'accompagnemts - Communauté d'entraide pédagogique
Nature des travaux demandés		Amélioration de votre page de ventre grâce à une check list d'astuces.	Application de la checklist SEO	Etablir une stratégie à long terme
Modalités d'accompagnemnt de l'apprenant		Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom	Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom	Espace LiveMentor pour prise de rendez-vous Mail : aide@livementor.com pour support technique Logiciel de visioconférence : Zoom
Modalités de suivi de l'assiduité de l'apprenant		Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo
Dates de réalisation		A définir selon le progrès de l'apprenant	A définir selon le progrès de l'apprenant	A définir selon le progrès de l'apprenant
Lieu de réalisation		Domicile	Domicile	Domicile
Modalités d'évaluation		Exercice 6 - Optimisation d'une page de vente	Exercice 7 - Optimiser grâce au SEO	Evaluation de la faisabilité