

Acquisition de trafic web

CATEGORIE : C

Vue d'ensemble

Domaine(s) d'activité professionnel dans lequel(s) est utilisé la certification :

Transverse : ■ **Agroalimentaire / Banque / Assurance / Mutualité / Imprimerie / BTP / Matériaux de construction / Chimie / Parachimie / Commerce / Négoce / Distribution / Édition / Communication / Multimédia / Électronique / Études et conseils / Industrie pharmaceutique / Informatique / Télécoms / Automobile / Services aux entreprises / Textile / Habillement / Chaussure / Transports / Logistique... Tous les domaines qui prennent en compte la notoriété de la marque et l'acquisition de trafic sur leur site web sont concernés.**

Code(s) NAF : —

Code(s) NSF : **320n**, **312**

Code(s) ROME : **E1103**, **E1101**, **M1705**

Formacode : **34093**

Date de création de la certification : **01/01/2014**

Mots clés : **SITE WEB**, **ACQUISITION DE TRAFIC**, **GENERATION DE TRAFIC**, **MARKETING DIGITAL**

Identification

Identifiant : **2318**

Version du : **14/02/2019**

Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

■ **N/A**

Non formalisé :

■ **N/A**

Descriptif

Objectifs de l'habilitation/certification

La communication digitale ne s'arrête pas à la création d'un site web. La visibilité de ses produits et services, la notoriété de la marque et la génération de trafic qualifié sont des enjeux récurrents. Comment faire venir les prospects, faire agir les visiteurs, acquérir des clients et améliorer ses performances ?

La certification "Acquisition de trafic" valide les acquis et atteste de la maîtrise des méthodes et des outils pour définir les bons choix tactiques et piloter ses campagnes de recrutement on-line.

Les objectifs de la certification sur les suivants :

- Connaître les différents leviers de génération de trafic.
- Utiliser la palette des leviers à bon escient.
- Combiner les différents leviers pour une meilleure performance.
- Améliorer la qualité de son trafic.

Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP

- Aucun.

Descriptif général des compétences constituant la certification

Les compétences constituant la certification :

1. Détecter les différents leviers de trafic et identifier les combinaisons possibles
2. Analyser les enjeux et les problématiques du référencement naturel (SEO et SMO)
3. Appréhender les facteurs de succès du référencement payant (SEA)
4. S'approprier les différents formats de publicité on-line
5. Evaluer des campagnes SEM et display : analyser des performances et mesurer et des résultats
6. Bâtir une stratégie d'e-mailing et de newsletter
7. Piloter et suivre des campagnes de conquête
8. Construire des programmes d'affiliation web ciblés
9. Mesurer l'efficacité de ses campagnes
10. Elaborer une stratégie social marketing
11. Analyser l'impact et la performance des médias sociaux
12. Optimiser ses actions de génération et d'acquisition de trafic
13. Analyser les résultats et calculer la performance : le ROI
14. Mettre en place une stratégie « Web Analytics »

Modalités générales

La certification est accessible en inter et en intra-entreprises.

La durée de la formation peut aller jusqu'à 150 heures.

Les modalités pédagogiques peuvent être présentielles ou distancielles (modules e-learning, classes virtuelles...) ou toute modalité pédagogique adaptée à l'acquisition des compétences de la certification.

Liens avec le développement durable

Aucun

Public visé par la certification

- Professionnels du marketing et de la communication souhaitant augmenter l'audience de leur site web
- Responsables marketing et marketing digital, chefs de produits/marché
- Webmasters, chefs de projets marketing digital
- Tout salarié en reconversion professionnelle dans le secteur du marketing digital
- Demandeurs d'emploi
- Toute personne amenée à développer le trafic sur son site web

Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

Pour l'individu

Certification qui permet aux participants : soit de valider des acquis déjà présents tout en perfectionnant leur approche du métier, soit de prendre pleinement conscience du poste qu'ils sont en train de s'approprier en balayant précisément les différentes composantes de ce domaine d'activité. Cette certification peut être un premier pas vers une VAE potentielle. Les personnes souhaitant se reconverter ou en recherche d'emploi accroissent leur

Pour l'entité utilisatrice

Montée en compétences des salariés (respect de l'obligation légale de maintien dans l'employabilité) et GPEC avec potentialité de mise en place d'une mobilité interne. Reconnaissance de la valeur de ses salariés (climat social) dans un secteur qui doit s'adapter à l'évolution des tendances et des technologies.

employabilité, leur CV se trouve ainsi enrichi de compétences nouvelles en adéquation avec le domaine de la communication digitale et la place prépondérante des sites web.

Evaluation / certification

Pré-requis

Connaître les fondamentaux du marketing, avoir une culture digitale.

Compétences évaluées

Les leviers du search et du display

1. Détecter les différents leviers de trafic et identifier les combinaisons possibles
2. Analyser les enjeux et les problématiques du référencement naturel (SEO et SMO)
3. Appréhender les facteurs de succès du référencement payant (SEA)
4. S'approprier les différents formats de publicité on-line
5. Evaluer des campagnes SEM et display : analyser des performances et mesurer et des résultats

Les leviers de l'emailing de conquête et de fidélisation

6. Bâtir une stratégie d'e-mailing et de newsletter
7. Piloter et suivre des campagnes de conquête
8. Construire des programmes d'affiliation web ciblés
9. Mesurer l'efficacité de ses campagnes

Les leviers du web 2.0, les agrégateurs de contenu et les annuaires

10. Elaborer une stratégie social marketing
11. Analyser l'impact et la performance des médias sociaux

La performance des campagnes d'acquisition

12. Optimiser ses actions de génération et d'acquisition de trafic
13. Analyser les résultats et calculer la performance : le ROI
14. Mettre en place une stratégie « Web Analytics »

Niveaux délivrés le cas échéant (hors nomenclature des niveaux de formation de 1969)

Non applicable

Centre(s) de passage/certification

- <http://www.ism.fr/>

La validité est Permanente

Possibilité de certification partielle : non

Matérialisation officielle de la certification :

Certificat de compétences.

Plus d'informations

Statistiques

5 certifiés en 2018.

Autres sources d'information

<http://www.ism.fr/formation/parcours-certifiant-generation-et-optimisation-de-traffic.html>