



Du trafic à la performance : développer son activité avec le webmarketing

Greta Metehor Paris

LIEU -

DURÉE TOTALE 60 heures

Objectifs de la formation

Le module « Du trafic à la performance : développer son activité avec le webmarketing » vise à accompagner les professionnels dans la mise en place et le pilotage d'une stratégie webmarketing efficace. Il permet d'identifier les leviers d'acquisition de trafic, d'analyser les données de performance et de définir des actions adaptées pour développer son activité en ligne.

Cette formation apporte les méthodes et outils nécessaires pour élaborer un plan webmarketing structuré, optimiser sa visibilité digitale et suivre l'évolution de ses résultats à travers des indicateurs clés de performance (KPI). Elle permet également d'adapter ses actions commerciales aux comportements des utilisateurs et d'inscrire sa stratégie dans une logique de développement durable de l'activité.

Proposé en format court en distanciel, ce module s'appuie sur une pédagogie active alternant apports théoriques, études de cas et mises en situation professionnelle. Il favorise une appropriation rapide des compétences et leur mobilisation immédiate en contexte professionnel.

Objectif : Faites du web un véritable levier de développement pour votre activité, quel que soit votre profil.

- Comprendre et analyser le trafic de votre site internet pour le faire vivre et renforcer votre visibilité en ligne auprès de prospects qualifiés.
- Développer votre chiffre d'affaires sur internet grâce à une stratégie webmarketing performante.
- Profiter de votre visibilité digitale pour dynamiser votre point de vente physique et/ou en ligne et attirer de nouveaux clients.

Public & Conditions d'admission

Prérequis

- Disposer d'une première expérience professionnelle dans la gestion ou la communication d'une activité en ligne/e-commerce.
- Savoir utiliser les principaux outils numériques.
- Disposer d'un ordinateur personnel avec webcam et micro et posséder une connexion internet (haut débit pour la visio).

Reconnaissance des acquis

Attestation de formation

Contenu de la formation

- Définition de la politique de commercialisation
- Contribution à l'élaboration d'un plan de stratégie webmarketing
- Développer la création de trafic sur un site grâce à la connaissance des principaux leviers e-marketing
- Proposition d'un plan de mise en œuvre
- Animation de la mise en œuvre du plan webmarketing
- Ciblage d'alliances stratégiques
- Élaboration d'un planning stratégique
- Mesure de la performance au travers de KPI (trafic, commandes, évolution du nombre de visiteurs et de clients et suivi du chiffre d'affaires, etc.)
- Proposition d'actions commerciales adaptées au comportement de la clientèle en ligne

Étude de cas — 3ème journée

L'intervenant proposera sur la 3ème journée une étude de cas visant à réaliser un audit de la stratégie webmarketing d'une entreprise réelle ou fictive afin d'élaborer des préconisations à mettre en œuvre, proposer la mise en place d'un système de veille et proposer un budget prévisionnel en identifiant les outils de pilotage de mesure de la performance.

Durée de la formation

60 heures

Durée totale ~9 jours*

30 heures

En entreprise (~4 jours*)

30 heures

À distance (~4 jours*)

* Estimation indicative calculée sur la base de 7 heures par jour de formation.

Tarifs & Financement

Tarif : 15 € TTC | Tarif horaire - Frais de formation pris en charge par l'OPCO

Contactez-nous si vous avez besoin de conseils pour financer votre formation.

[Nous contacter pour les solutions de financement](#)

Prochaines sessions

Date début	Date fin	Lieu	Adresse
-	-	Formation à distance - 28, 30 avril et 4 mai 2026	Formation à distance - 28, 30 avril et 4 mai 2026

Organisme formateur

Greta Metehor Paris

Lycée technologique - École nationale commerce
75017 Paris



Scannez pour accéder à la fiche complète

[Voir cette formation en ligne >](#)