

## Syllabus du programme Bagage Numérique

Un programme *Social Builder* et *Up 26* (Paris)

*Le programme se compose de 4 grands modules de formation répartis sur 4 mois.*

MODULE 1 - LEADERSHIP	44 heures
MODULE 2 - CULTURE NUMÉRIQUE	35 heures
MODULE 3 - INSERTION PROFESSIONNELLE	29 heures
MODULE 4 - FORMATION WEBMARKETING	70 heures

Durée de la formation :	4 mois
Nombre d'heures total de formation :	178 heures

### DESCRIPTION DE LA FORMATION

Le dispositif s'articule autour de 2 grands piliers :

**Un pilier d'accompagnement et de formation** autour de l'acculturation au numérique et du développement des compétences personnelles et professionnelles favorisant le retour à l'emploi rapide et durable (Dispensé par *Social Builder*).

**Un pilier formation technique** pour faire monter en compétences les apprenantes sur les compétences liées au numérique et plus spécifiquement au web marketing. (Dispensé par [Up 26](#)).

En deux mots, cette formation vous apprend à développer votre visibilité et votre notoriété de marque auprès de votre cible / à diffuser le bon message sur le bon canal social / à définir et arbitrer les différentes étapes d'une stratégie digitale / à être en capacité de faire travailler en bonne intelligence toutes les parties prenantes d'un projet web.

L'ensemble des savoirs et savoir-faire seront acquis à l'aide d'études de cas, d'entraînements et de mises en situations, de jeux de rôles, de séquences de formation en salle et d'exposés théoriques.

A l'issue de la formation :

- vous pourrez postuler en tant que qu'assistant.e chef de projet web marketing junior en agence web ou en tant qu'assistant.e web marketing chez l'annonceur.
- vous pourrez également décider de vous spécialiser dans un des domaines de compétences suivants : Search Engine Optimization (SEO) ; ads (la publicité en ligne) avec Google ads et le social ads ; le social media (Facebook, Instagram, Twitter et LinkedIn) ; l'analyse avec Google Marketing Plateform

PRÉ-REQUIS

### **E-learning Social Builder Academy - 10h**

Un accès à une formation de 10h en ligne sur Social Builder Academy, avec des cours pratiques et accessibles sur le leadership. Social Builder Academy est une plateforme en ligne qui offre des cours pratiques et accessibles sur des compétences numériques et la création d'entreprise. 🖱️ Le cours [ici](#)

## **MODULE 1 - LEADERSHIP - 44h**

**Objectifs du module :**

- *Clarifier ses priorités et prochains pas*
- *Comprendre et développer son leadership personnel*
- *Mobiliser des outils d'affirmation et de promotion de soi*
- *Comprendre son propre fonctionnement et celui des autres*
- *Comprendre la puissance des réseaux et créer son influence*

### **Séminaire Leadership et trajectoire professionnelle numérique - 7h**

1 journée, animée par un.e coach professionnel.le, consacrée à un travail approfondi destiné à clarifier sa trajectoire, comprendre et développer son leadership personnel, renforcer l'affirmation de soi et partager avec le groupe.

### **Coaching collectif - 21h**

10 séances de 2h seront prévues sur la durée du programme pour se former aux méthodes et outils de structuration d'un projet professionnel et capacité à résoudre ses difficultés d'insertion et développer des compétences essentielles dans toute carrière professionnelle telles que l'assertivité, le travail d'équipe ou la communication, en demi-groupes de 10 apprenantes.

### **Mentorat numérique individuel - 10h**

Les mentor.e.s professionnel.le.s seront choisi.e.s pour former 2h/mois les apprenantes sur les enjeux du numérique, les métiers sur lesquelles elles peuvent se positionner et les éventuelles compétences à développer. Une séance de présentation au méthodes du mentorat sera organisée par Social Builder, à la fois pour les mentor.e.s et les mentorées.

### **Atelier de sensibilisation aux enjeux de l'égalité professionnelle et de la mixité en entreprise - 3h**

Atelier de 3h, dispensé par une experte des questions d'égalité et de mixité en entreprise, destiné à sensibiliser les apprenantes et les différent.e.s intervenant.e.s du programme (mentor.e.s et coachs) à la cause soutenue par Social Builder et promouvoir une remise en question des pratiques et comportements adoptés dans le monde professionnel.

### **E-learning Social Builder Academy - 3h**

Un accès à une formation de 3h en ligne sur Social Builder Academy, avec des cours pratiques et accessibles sur le leadership. Social Builder Academy est une plateforme en ligne qui offre des cours pratiques et accessibles sur des compétences numériques et la création d'entreprise. 🖱️ Le cours [ici](#)

## **MODULE 2 - CULTURE NUMÉRIQUE - 35h**

### **Objectifs du module :**

- *Découvrir de nouvelles méthodes de gestion de projet*
- *Comprendre les notions de lean startup*
- *Avoir les éléments clés pour pitcher son projet ou son parcours*
- *Appréhender les notions clés d'une présence sur le web réussie*
- *Découvrir des outils simples et gratuits au service de ses projets*
- *Comprendre les bases du Marketing Digital*
- *Élaborer une stratégie actionnable*
- *Savoir utiliser les outils du Marketing Digital*

### **Ateliers sur les nouvelles compétences numériques - 10h**

Ateliers mensuels de 2h proposés par des professionnel.le.s du numérique (ex: identité numérique, cybersécurité, webmarketing, etc...) sur des compétences techniques favorisant une acculturation aux nouvelles compétences et le retour à l'emploi dans ce secteur en mutation constante.

### **E-learning Social Builder Academy - 8h**

Un accès à une formation de 7h en ligne sur Social Builder Academy, avec des cours pratiques et accessibles sur le marketing digital, le web et l'entrepreneuriat. 🖱️ Le cours [ici](#)

### **Séminaires thématiques - 17h**

Être agile est de plus en plus essentiel et demandé par les entreprises. Un.e coach agile proposera une introduction aux méthodes agiles et des jeux afin d'acquérir des outils et de les utiliser en situation professionnelle. Nous vous proposerons également plusieurs afterwork thématiques liés à la transformation numérique et aux métiers d'avenir.

## **MODULE 3 - INSERTION PROFESSIONNELLE - 29h**

### **Objectifs du module :**

- *Gérer son identité numérique*
- *Travailler son CV et sa lettre de motivation*
- *Se préparer aux entretiens de recrutement*
- *Apprendre à valoriser ses compétences*

### **Meet-ups communautés Social Builder - 15h**

Des rencontres avec l'ensemble de la communauté Social Builder une fois par mois pour renforcer son réseau professionnel : coachs, mentor.e.s, apprenantes, alumni, partenaires de structures variées du secteur du numérique telles que des startups, des entreprises de conseil digital ou encore de grands groupes Tech.

### **Ateliers de préparation aux entretiens d'embauche - 6h**

2 ateliers de 3h de préparation aux entretiens d'embauche, dispensés par des professionnel.le.s du recrutement du secteur du numérique.

### **Jobdating - 4h**

Entretiens avec des entreprises recruteuses faisant intervenir l'ensemble des partenaires impliqués dans le programme, afin de faciliter l'insertion des apprenantes du programme et de permettre aux entreprises de mettre en avant leurs besoins en recrutement.

## **Ateliers insertion professionnelle - 4h**

Des ateliers de 2h sont animés par des professionnels autour de l'insertion professionnelle. Ces ateliers ont lieu au minimum une fois par mois.

## **MODULE 4 - FORMATION WEB MARKETING - 70h**

### **Objectifs du module :**

- *développer votre visibilité et votre notoriété de marque auprès de votre cible*
- *digitaliser le parcours client*
- *diffuser le bon message sur le bon canal*
- *créer et développer sa communauté de consom'acteurs*
- *comprendre et arbitrer les différentes étapes de sa stratégie digitale*
- *être en capacité de faire travailler en bonne intelligence toutes les parties prenantes d'un projet web*
- *piloter le positionnement, la performance et la sécurité de son site web*

### **I - Augmentez l'audience de votre site internet grâce aux bonnes pratiques Google - 28h**

- **Séminaire Search Engine Optimization (SEO)**

2 journées, animées par un professionnel, consacrées à un travail de découverte et d'appréhension des différents enjeux de l'optimisation des contenus et des pages web.

- une journée dédiée au SEO dit "technique" qui vous permettra d'identifier les principes de fonctionnement des moteurs de recherche et comment accrocher les internautes en positionnant correctement vos pages web ;
- une journée dédiée au SEO dit "éditorial" qui vous permettra d'adapter vos contenus au format web, de "parler " aux moteurs de recherches et surtout d'acquérir une cohérence globale dans vos prises de paroles 2.0.

- **Séminaire Search Engine Advertising (SEA) : Google Ads**

2 journées, animées par un professionnel.

Que ce soit pour créer, gérer et optimiser vos campagnes adwords ou pour travailler en collaboration avec le chargé de compte de votre agence, cette formation vous apportera les bases pour passer la première certification Google Ads (adwords).

Prise en main de la plateforme Google Ads. Un professionnel vous aidera à appréhender la plateforme : comment utiliser le générateur de mots-clés ou l'outil de suivi de conversion.

Créer et mettre en ligne une campagne Adwords. Nous vous apprenons à choisir les bons mots-clés, à optimiser vos annonces en fonction de vos objectifs et à maîtriser les différents types de ciblage. Vous saurez créer et valider la qualité d'une annonce adwords !

Les extensions d'annonce, les campagnes Display et le retargeting, des outils incontournables. Savoir ajouter des avis, des lieux ou un produit améliorera grandement votre annonce. Mais en plus de cela, nous vous apprenons à re-cibler vos prospects de manière pertinente et efficace. Nous voyons également comment travailler des annonces sur Youtube, plateforme qui sera plus regardée que la télévision dès 2019. Nous vous apprenons à être visible partout où votre objectif l'exige !

Suivi, optimisation et contrôle avec Google Marketing Platform (analytics). Pour travailler au plus juste il faut analyser et challenger vos coûts d'acquisitions (par clic, par conversion, pour mille ...). Nous vous expliquons comment travailler en collaboration avec Google Marketing Platform et leurs pixels. Nous partageons également les valeurs de références du marché afin de pouvoir analyser avec pertinence vos résultats.

## **II - Maximisez votre audience grâce aux réseaux sociaux : Instagram, Facebook, Twitter, LinkedIn - 28h**

- **Séminaire Social Media : apprenez les fondamentaux de l'animation et de la modération sociale**

2 journées, animées par une professionnelle et formatrice certifiée.

Facebook, Instagram, Twitter et LinkedIn sont des réseaux sociaux incontournables dans les stratégies webmarketing. Il est essentiel de comprendre leurs langages et leurs communautés afin de pouvoir les exploiter pleinement.

Parlons web ! Page vs profil, timeline, hashtag, émoticône ces termes n'auront plus de secret pour vous et vous exploiterez au mieux chacune des plateformes. Ensuite, nous travaillons vos messages en fonction de vos cibles et de vos objectifs marketing.

Le hashtag, un incontournable sur Twitter et Instagram ! Savez-vous choisir le bon ? Eviter ceux qui vous pénalisent ? Nous partageons les bonnes pratiques du marché et nos trucs et astuces pour améliorer la visibilité de vos posts.

L'importance des visuels. Aucun ne doit être choisi au hasard ! Qualité de l'image, achat d'art ou création graphique , avec ou sans texte. Nous faisons également un point sur la propriété intellectuelle digitale.

Suivre, analyser, améliorer ... Nous partageons les principaux indicateurs marché et construisons ensemble un tableau de bord permettant de suivre vos investissements. Nous partageons les tendances du marché et les bonnes pratiques.

- **Ateliers Facebook Ads : la publicité sociale**

1 journée, animée par une professionnelle et formatrice certifiée.

Facebook est le réseau social le plus utilisé au monde loin devant Snapchat, Twitter ou LinkedIn. Son système de création de publicités appelé "Power Editor" est une application qui permet de créer, cibler et piloter vos campagnes Facebook ads en quelques clics.

Les différents types de publicités. Pas de bonnes campagnes publicitaires sans un objectif préalablement défini. Que vous souhaitiez faire de l'acquisition de trafic, de la visibilité ou de la notoriété, nous vous aidons à choisir le bon type de format.

Les pré-requis nécessaires à la création d'une publicité. Passage obligé et non moins nécessaire savoir paramétrer votre compte publicitaire Facebook. Des éléments administratifs aux éléments financiers en passant par les taux de blocage, Power Editor n'aura plus de secrets pour vous.

Bâtir une campagne efficace. Ici encore nous vous accompagnons afin de que vous acquériez un maximum d'autonomie et de réflexes. Nous vous apprenons l'A/B testing et l'importance de bien choisir vos mots. Nous travaillons ensemble sur vos ciblage : quels sont les centres d'intérêts principaux et connexes de votre cible ? dans quel secteur ? quelle tranche d'âge est prescriptrice et acheteuse de vos produits ?

Décoder ses résultats ! Nous partageons les principaux indicateurs du marché ainsi que leurs statistiques. Nous travaillons ensemble à la construction de tableaux de bord suivant vos objectifs.

- **Ateliers Social Selling : nouveau mode de prospection commerciale**

1 journée, animée par une professionnelle et formatrice certifiée.

A l'heure où les réseaux sociaux deviennent le nouveau moyen de communication et de vente, comment utiliser efficacement son profil LinkedIn et être initiateur de contacts professionnels et commerciaux ?

Créer et développer votre profil LinkedIn. Remplir chaque partie de votre profil, c'est bien. Les remplir de manière pertinente par rapport à votre cible, c'est mieux ! Nous travaillons ensemble vos objectifs et éléments de langage afin de devenir la personne référente pour votre prospect.

Publier, partager, oser devenir visible ! Pour voir, il faut donner à être vu. Nous établissons avec vous une ligne éditoriale et vous aidons à structurer la planification de vos prises de parole.

Entrer en contact : qui ? quand ? de quelle manière ? Nous travaillons à transformer votre expérience commerciale terrain en savoir-faire digital.

Entretenez la flamme ! Après avoir initié la relation commerciale il est important de garder le contact. Nous cultivons votre "présence à l'esprit" auprès de vos clients sans empiéter sur vos vies privées.

### **III - Consolidez et pilotez votre stratégie digitale globale - 7h**

- **Ateliers Google Marketing Platform (Analytics): comprenez votre audience et rentabiliser vos investissements**

1 journée, animée par un professionnel.

Contrairement aux investissements offline que sont la télévision, l'affichage ou le prospectus, il est possible de mesurer l'impact de chacune vos actions webmarketing grâce à Google Marketing Platform. Vous pouvez ainsi piloter, optimiser et décider de manière objective et quantitative les leviers intervenant dans votre processus d'achat donc facteurs de conversions.

Identifier et définir les indicateurs clés de la performance, les KPI's. Nous définissons ensemble les KPI'S correspondant à vos objectifs : trafic, notoriété, leads, vente, contacts ... Ceci vous permettra de pouvoir calculer et challenger votre Retour sur Investissement (ROI) ainsi que hiérarchiser les KPI's disponibles sur l'application.

Savoir configurer votre compte Google Marketing Platform et explorer le potentiel de marquage de l'application. Comprenez comment fonctionne et s'organise la plateforme ainsi que la structure des indicateurs de base. Faites en sorte que le tracking et le paramétrage d'URL n'ait plus de secret pour vous. Mettez en place tous les outils de suivi pour contrôler l'acquisition de votre trafic.

Construisez et analyser votre tableau de bord ! Nous vous présentons les différents types de rapports et ainsi que leur paramétrabilité. Nous partageons avec vous les différentes données-type du marché afin de vous permettre d'analyser vos statistiques. Ceci nous permet d'introduire la notion d'attribution qui est l'enjeu majeur dans le pilotage des investissements médias.

### **IV - Prenez des décisions techniques digitales éclairées - 7h**

- **Atelier La technique au service du marketing**

1 journée, animée par un professionnel.

Savoir faire travailler ensemble les équipes dites techniques et les équipes marketing est la clé du succès de votre site internet. Encore faut-il parler le même langage ...



Ici les objectifs sont d'acquérir une vision globale des outils de construction d'un site web, de recenser les leviers marketing de monétisation de son site web et d'évaluer et de contrôler les outils de sécurité d'un site web.