

| Intitulé | Catégorie | Public | Contenu |
|---|-----------|----------------------------|---|
| Recherche d'information sur l'Internet | Internet | Individuels et Entreprises | <ol style="list-style-type: none">1) Que peut-on trouver sur Internet ?<ul style="list-style-type: none">- Informations générales- Informations utiles dans son activité professionnelle2) Les problèmes liés à la recherche d'information<ul style="list-style-type: none">- L'accès aux informations et le besoin de protection- Les risques- Les techniques pour un surf discret- La désinformation- Se protéger des virus3) Les outils<ul style="list-style-type: none">- Annuaires et Moteurs, Agents avancés- La syntaxe et la formulation de recherche- La recherche simple et avancée- La recherche spéciale (logiciel, adresse email...)4) Les lieux privilégiés de discussion<ul style="list-style-type: none">- Les listes de diffusion (mailing-list)- Les listes de discussion- Participation aux forums5) Les logiciels de recherche : les agents intelligents6) Travaux pratiques |
| L'utilisation quotidienne de l'Email | Internet | Individuels et Entreprises | <ul style="list-style-type: none">* Généralités* Ecriture, Emission et Réception des mails* Gestion automatique des mails* Paramétrage du logiciel d'Email (Outlook et compatibles)* Les pièces jointes et les logiciels correspondants* Envoi en nombre* Les messages d'erreur* La protection contre les Virus* Travaux Pratiques sur les logiciels Outlook & Outlook Express |

| Intitulé | Catégorie | Public | Contenu |
|---|-----------|----------------------------|--|
| Comment rendre un site internet efficace ? | Internet | Individuels et Entreprises | <p>1/ Les fonctions d'un site internet</p> <p>2/ Analyse de quelques sites internet (en fonction des projets 'anonymes' de l'audience)</p> <p>3/ L'ergonomie d'un site internet</p> <p>4/ La Check-list ou les points essentiels d'un site internet</p> <ul style="list-style-type: none"> - Choix du nom de domaine - Formalités administratives - Le but du site - L'ergonomie - Les informations nécessaires (légal et commerciales) - Solution de paiement et d'hébergement <p>5/ Le référencement</p> <p>6/ La publicité off-line et on-line</p> <p>7/ Techniques de promotion</p> <p>8/ Le marketing viral</p> |
| Réussir un site destiné à l'Export | Internet | Entreprises | <p>L'internet met à la portée de toute entreprise des moyens de promotion, de vente et d'après-vente notamment à la PME, sans grands moyens financiers. Et ouvre véritablement la porte à de nouveaux marchés. Mais à quelles conditions le succès est-il possible ?</p> <p>1/ Les facteurs clé du succès :</p> <ul style="list-style-type: none"> * La cible : <ul style="list-style-type: none"> - Les Intermédiaires ou les Consommateurs ? - Un marché prioritaire ? * La logistique : l'axe de votre réussite sur le web * L'ergonomie : ce qu'il faut faire et ne pas faire * Le marketing : un site oui mais après ? * Les risques <p>2/ Analyse de quelques sites</p> <p>3/ Les critères essentiels</p> <p>(Module associable au module 5 : Créer son site d'E-Commerce)</p> |

| Intitulé | Catégorie | Public | Contenu |
|---|-----------|----------------------------|--|
| Créer un site Marchand | Internet | Individuels et Entreprises | <p>Ce module qui vient en complément du module 4 "Réussir un site destiné à l'Export" a pour but la mise en place d'un site d'Ecommerce.</p> <p>Cette formation se compose de 3 parties :</p> <ul style="list-style-type: none"> - d'une partie "Théorique" durant laquelle sont présentées les règles pour le fonctionnement optimal d'un site marchand : <p>Ergonomie du site, Facilités d'accès, Informations clientèle, Contact (service avant-vente, après-vente, traitement des commandes, expédition), Mode de règlement, Conditions générales, etc...),</p> <ul style="list-style-type: none"> - d'une partie "Pratique" orientée sur la mise en place d'une boutique en ligne sous Virtuemart et de sa gestion, - d'une série de deux modules d'une journée pour aider de façon individuelle chaque entreprise dans la mise en place de son site marchand. |
| Le Marketing Internet pour un site vendeur | Internet | Entreprises | <ul style="list-style-type: none"> - Le choix du nom de domaine - Le référencement - La communication de votre site - L'accès aux pages - L'accessibilité du site aux internautes étrangers * en langue Française * en langue Anglaise - Se mettre à la place de son client - Les garanties à mettre en place - La promotion de votre site marchand - La mise à jour - Le coût d'un site marchand - Travaux Pratiques |
| Générer et gérer du trafic sur un site | Internet | Entreprises | <p>Ce module de formation passe en revue les outils et moyens pour générer du trafic sur un site internet mais aussi pour le fidéliser.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Les Forums 2) Le Mailing-list 3) L'échange de liens et de bannières 4) Les promotions 5) Les jeux concours 6) Le couponing 7) La qualité du service rendu 8) Le référencement 9) Travaux Pratiques personnalisés |

| Intitulé | Catégorie | Public | Contenu |
|--------------------------------|-----------|----------------------------|--|
| Evaluation de site | Internet | Individuels et Entreprises | <p>Apprendre à évaluer des sites internet en fonction de différents critères</p> <p>Definition par un travail en groupes des critères qualitatifs d'appréciation d'un site Web, critères qui devront être quantifiables par un jeu de coefficients et modulables en fonctions des audiences ciblées définies.</p> <p>Séduction, Ergonomie, Qualité informationnelle, Interactivité...</p> <p>Le travail doit permettre de dépasser les limites de sa propre expérience d'utilisateur, pour définir des critères globaux d'évaluation dans les domaines aussi bien Techniques que Commerciaux et de "rentabilité" de sites.</p> <p>Le module se termine par la remise d'un dossier individuel d'analyse de sites présentée sous forme de synthèse.</p> <p>Correction en groupe de chacun des travaux.</p> |
| Le potentiel d'Internet | Internet | Entreprises | <p>Ce module fait le point sur les possibilités de l'internet dans les domaines :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Commercial (relation avec les Commerciaux, avec les clients et les prospects, la recherche de nouveaux marchés, l'analyse de la concurrence) - Communication (interne, externe) - L'après-vente et la fidélisation - La formation individuelle (self-learning)... <p>Liste non exhaustive. Thèmes modulables en fonction de l'audience</p> |