

DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE

Formation : Optimisation et Dynamisation de Site Web en Rédaction Web

Durée totale : 8 heures 30 minutes

Public cible : Débutants et intermédiaires en rédaction web

Module 1 : Introduction à l'Inbound Marketing et Création de Valeur Ajoutée

Objectif pédagogique :

Connaître et comprendre les principes de l'inbound marketing et leur importance dans la stratégie de contenu.

- **Niveau Bloom :** Compréhension et Connaissance

Durée prévue : 3 jours

Durée vidéo (réelle) : 1 heure

- **Méthodes pédagogiques :**
 - Vidéo introductive expliquant les bases de l'inbound marketing
 - Études de cas sur des stratégies de contenu réussies
 - **Outils utilisés :**
 - Présentation visuelle
 - Exemples concrets de blogs et de newsletters
 - Outil de mind-mapping pour visualiser la stratégie de contenu
 - **Activités :**
 - Vidéo introductive
 - Quiz interactif sur les principes de l'inbound marketing et les stratégies de contenu
 - **Adaptations possibles :**
 - Transcription de la vidéo et sous-titres pour les PSH
 - PDF récapitulatif des principaux points
-

Module 2 : Créer un Contenu de Valeur et Une Ligne Éditoriale

Objectif pédagogique :

Appliquer les techniques de rédaction pour produire un contenu de valeur et structurer une ligne éditoriale efficace.

- **Niveau Bloom :** Application et Analyse

Durée prévue : 4 jours

Durée vidéo (réelle) : 1 heure

- **Méthodes pédagogiques :**
 - Atelier de création de contenu
 - Études de cas et analyses de bonnes pratiques de lignes éditoriales
 - **Outils utilisés :**
 - Modèles de lignes éditoriales
 - Outils de traitement de texte et d'organisation de contenu
 - **Activités :**
 - Exercice : Créer un plan de ligne éditoriale
 - Quiz sur les caractéristiques d'une bonne ligne éditoriale
 - **Adaptations possibles :**
 - Exemples écrits et illustrés pour les PSH
 - Assistance individuelle sur demande
-

Module 3 : Techniques de Référencement SEO pour Augmenter la Visibilité du Site

Objectif pédagogique :

Analyser et appliquer des techniques de référencement naturel pour optimiser le contenu d'un site web.

- **Niveau Bloom :** Application et Évaluation

Durée prévue : 1 jours

Durée vidéo (réelle) : 23 minutes

- **Méthodes pédagogiques :**
 - Vidéo explicative sur les bases du SEO
 - Mise en situation sur l'utilisation des mots-clés et des balises HTML
 - **Outils utilisés :**
 - Outils d'analyse de mots-clés (ex. Google Keyword Planner)
 - Plateforme de gestion de contenu (CMS)
 - **Activités :**
 - Atelier : Optimisation d'un article de blog pour le SEO
 - Quiz sur les bonnes pratiques de référencement
 - **Adaptations possibles :**
 - Documentation en format texte pour les PSH
 - Tutoriels supplémentaires si besoin
-

Module 4 : Engagement et Call-to-Actions Efficaces

Objectif pédagogique :

Créer des call-to-actions percutants et comprendre leur rôle dans la conversion et l'engagement.

- **Niveau Bloom :** Création et Analyse

Durée prévue : 3 jours

Durée vidéo (réelle) : 1 heure

- **Méthodes pédagogiques :**
 - Démonstration en vidéo sur l'utilisation des call-to-actions
 - Analyse de pages web optimisées pour la conversion
 - **Outils utilisés :**
 - Exemples de sites web bien optimisés
 - Modèles de création de call-to-actions
 - **Activités :**
 - Atelier : Création de call-to-actions pour un blog ou une page produit
 - Quiz : Reconnaître des CTA efficaces
 - **Adaptations possibles :**
 - Tutoriel PDF téléchargeable
 - Assistance en lecture par synthèse vocale si besoin
-

Module 5 : Marketing par Email et Utilisation des Newsletters

Objectif pédagogique :

Développer des compétences pour créer des newsletters efficaces qui génèrent du trafic vers le site web.

- **Niveau Bloom** : Création et Évaluation

Durée prévue : 3 jours

Durée vidéo (réelle) : 2h30 minutes

- **Méthodes pédagogiques :**
 - Présentation vidéo des meilleures pratiques d'email marketing
 - Démonstration d'un logiciel de création de newsletter
 - **Outils utilisés :**
 - Plateforme de gestion d'email marketing (ex. MailChimp)
 - Modèles de newsletters
 - **Activités :**
 - Création d'une newsletter pour promouvoir un article de blog
 - Quiz sur les bonnes pratiques en email marketing
 - **Adaptations possibles :**
 - Sous-titres et transcription des vidéos
 - Documentation en format texte
-

Module 6 : Mobile Marketing et QR Codes

Objectif pédagogique :

Intégrer le mobile marketing et les QR codes dans une stratégie de visibilité digitale.

- **Niveau Bloom** : Analyse et Application

Durée prévue : 3 jours

Durée vidéo (réelle) : 2h07 heure

- **Méthodes pédagogiques** :
 - Présentation vidéo de cas d'utilisation de QR codes dans le marketing
 - Analyse d'exemples de campagnes de mobile marketing réussies
 - **Outils utilisés** :
 - Générateurs de QR codes
 - Outils d'analyse des statistiques de marketing mobile
 - **Activités** :
 - Exercice : Créer et intégrer un QR code dans une campagne
 - Quiz : Comprendre les pratiques de base en marketing mobile
 - **Adaptations possibles** :
 - Tutoriels supplémentaires pour créer des QR codes
 - Assistance technique pour la mise en œuvre
-

Conclusion : Synthèse et Validation des Acquis

Objectif pédagogique :

Consolider les acquis de la formation et évaluer la compréhension de l'ensemble des modules.

- **Niveau Bloom** : Évaluation

Durée prévue : 30 minutes

- **Activités** :
 - Quiz récapitulatif couvrant les principaux points de la formation
 - Synthèse des apprentissages et discussion des applications professionnelles

Adaptations possibles :

- Quiz final adapté en format audio pour les PSH
 - Révisions sur les points spécifiques au besoin
-

Chaque module met en avant des outils pratiques et des applications concrètes pour une mise en œuvre immédiate, visant à renforcer les compétences des participants en rédaction web et stratégie de contenu.