



## Catalogue formations 2026

# **GIL**

Fourgeaud

Formateur webmarketing



# LES FORMATIONS

- Créer et administrer son site avec WordPress
- Créer et administrer son site avec Prestashop
- Référencement – Booster sa visibilité grâce au SEO
- Marketing Numérique
- Newsletters & emailing
- Génération de leads
- Techniques et usages du multimédia
- Améliorer son Référencement Géolocalisé avec Google Business Profile
- Création de designs et de prototypes avec Figma
- Créer et gérer une page Facebook d'entreprise

Formations dispensée par un formateur indépendant financées via un organisme de formation agréé.



# CRÉER ET ADMINISTRER SON SITE AVEC WORDPRESS

*publiez votre vitrine sur le web !*

LA FORMATION S'ADRESSE À TOUS LES PROFESSIONNELS, QUEL QUE SOIT LEUR NIVEAU, DE TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉ, INTERVENANT AU SEIN OU POUR LE COMPTE DE TPE/PME, D'ASSOCIATIONS OU D'ORGANISATIONS, CHERCHANT À DISPOSER D'UN SITE INTERNET ET DEVANT COMMUNIQUER SUR LEUR ACTIVITÉ, ATTIRER DE NOUVEAUX CLIENTS, PRÉSENTER DES OFFRES ET METTRE EN AVANT DES CONTENUS.

## Objectifs de la formation :

- Définir sa stratégie de communication digitale.
- Identifier les fonctionnalités attendues.
- Créer une documentation fonctionnelle & technique permettant d'assurer le développement.
- Sélectionner et installer un thème WordPress ou un page builder.
- Configurer et administrer son site avec WordPress et les extensions adaptées.
- Créer des contenus écrits et visuels pour alimenter le site.
- Générer du trafic sur le site via la mise en place ou l'optimisation de leviers webmarketing (réseaux sociaux, emailing, référencement naturel & payant...).



# CRÉER ET ADMINISTRER SON SITE AVEC PRESTASHOP

*vendez vos produits sur internet !*

LA FORMATION S'ADRESSE À TOUS LES PROFESSIONNELS, QUEL QUE SOIT LEUR NIVEAU, DE TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉ, INTERVENANT AU SEIN OU POUR LE COMPTE DE TPE/PME, D'ASSOCIATIONS OU D'ORGANISATIONS, CHERCHANT À DISPOSER D'UNE BOUTIQUE EN LIGNE ET DEVANT VENDRE LEURS PRODUITS, ATTIRER DE NOUVEAUX CLIENTS, PRÉSENTER DES OFFRES ET GÉRER LEURS COMMANDES.

## Objectifs de la formation :

- Définir sa stratégie commerciale digitale (catalogue, logistique, paiements).
- Identifier les fonctionnalités attendues pour l'e-commerce (fiches produits, tunnel de commande, options de livraison).
- Créer une documentation fonctionnelle & technique permettant d'assurer le développement ou la personnalisation de la boutique.
- Sélectionner et installer un thème PrestaShop adapté au secteur d'activité (standard ou premium).
- Configurer et administrer son e-commerce avec PrestaShop, y compris la gestion des modules (paiement, livraison, sécurité).
- Créer et optimiser un catalogue produits (images, descriptions, stocks, prix, déclinaisons).
- Générer du trafic et des ventes sur la boutique via la mise en place ou l'optimisation de leviers webmarketing spécifiques à l'e-commerce (réseaux sociaux, emailing, référencement naturel & payant, avis clients...).



# RÉFÉRENCEMENT

BOOSTER SA VISIBILITÉ GRÂCE AU SEO

*soyez visible !*

LA FORMATION S'ADRESSE À TOUS LES PROFESSIONNELS, QUEL QUE SOIT LEUR NIVEAU, DE TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉ, INTERVENANT AU SEIN OU POUR LE COMPTE DE TPE/PME, D'ASSOCIATIONS OU D'ORGANISATIONS, CHERCHANT À DISPOSER D'UN SITE WEB BIEN RÉFÉRENCÉ SUR LES MOTEURS DE RECHERCHE, ATTIRER DE NOUVEAUX CLIENTS, PRÉSENTER DES OFFRES ET METTRE EN AVANT DES CONTENUS.

## Objectifs de la formation :

- Maîtriser les bonnes pratiques du référencement naturel.
- Analyser le référencement d'un site internet.
- Définir des objectifs pour optimiser les contenus du site internet.
- Établir une feuille de route d'optimisation du référencement pour le site.
- Mettre en pratique les premières actions concrètes pour l'optimisation du référencement pour le site.



# MARKETING NUMÉRIQUE

*améliorez vos compétences !*

LA FORMATION S'ADRESSE À TOUS LES PROFESSIONNELS, QUEL QUE SOIT LEUR NIVEAU, DE TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉ, INTERVENANT AU SEIN OU POUR LE COMPTE DE TPE/PME, D'ASSOCIATIONS OU D'ORGANISATIONS, SOUHAITANT ÊTRE EN CAPACITÉ D'AMÉLIORER LEURS NOTIONS ET COMPÉTENCES ESSENTIELLES ET RELATIVES AUX FONDAMENTAUX DU MARKETING NUMÉRIQUE.

## Objectifs de la formation :

- Développer la notoriété de la marque ou de l'entreprise. Le principal but d'une entreprise est de promouvoir son développement.
- Accroître dès lors votre chiffre d'affaires grâce au digital et la notoriété que vous avez pu acquérir.
- Améliorer la fidélisation grâce au numérique.
- Maîtrisez les techniques d'emailing avancées pour créer une communauté.
- Savoir identifier les canaux les plus adaptés aux différentes problématiques : notoriété, acquisition, fidélisation, partenariats...
- Générer du trafic sur le site via la mise en place ou l'optimisation de leviers webmarketing (réseaux sociaux, emailing, référencement naturel & payant... ).



# NEWSLETTERS & EMAILING

*maîtrisez vos campagnes !*

LA FORMATION S'ADRESSE À TOUS LES PROFESSIONNELS, QUEL QUE SOIT LEUR NIVEAU, DE TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉ, INTERVENANT AU SEIN OU POUR LE COMPTE DE TPE/PME, D'ASSOCIATIONS OU D'ORGANISATIONS, SOUHAITANT ÊTRE EN CAPACITÉ DE PROGRAMMER ET ENVOYER DES CAMPAGNES D'EMAILING EFFICACEMENT.

## Objectifs de la formation :

- Définir une stratégie d'emailing.
- Concevoir un email responsive.
- Mettre en place et mesurer ses campagnes emailing.
- Optimiser la délivrabilité.
- Développer son potentiel d'adresses e-mail.
- Planifier ses campagnes emailing.



# GÉNÉRATION DE LEADS

*augmentez vos ventes !*

CETTE FORMATION S'ADRESSE AUX PERSONNES DÉSIRANT ACQUÉRIR DE NOUVEAUX CONTACTS OU PROSPECTS QUI ONT, AU PRÉALABLE, DÉJÀ MONTRÉ LEUR INTÉRÊT POUR UN SERVICE OU UN PRODUIT AFIN DE LES CONVERTIR EN CLIENTS FIDÈLES. REGROUPANT UN ENSEMBLE DE STRATÉGIES VIA LA PROSPECTION, DU MARKETING DIGITAL OU DE L'INBOUND MARKETING, CETTE FORMATION VOUS PERMETTRA D'ACCROÎTRE VOS VENTES, DE FIDÉLISER UN MAXIMUM DE CLIENTS ET D'AUGMENTER VOTRE NOTORIÉTÉ.

## Objectifs de la formation :

- Être capable de développer sa visibilité.
- Cibler les bons prospects pour pouvoir les convertir en clients.
- Améliorer l'image de l'entreprise afin de se différencier des concurrents.
- Savoir cibler des buyers personas.
- Être capable de mettre en place une stratégie efficace.
- Accroître ses ventes.



# TECHNIQUES ET USAGES DU MULTIMÉDIA

*adaptez votre stratégie !*

CETTE FORMATION S'ADRESSE AUX PERSONNES DÉSIRANT COMPRENDRE LES ENJEUX DU MARKETING DIGITAL SUR PLUSIEURS FORMATS MULTIMÉDIAS. LE BUT ÉTANT D'AVOIR UNE STRATÉGIE ADAPTÉE, QUE CE SOIT AU NIVEAU DE LA COMMUNICATION, DES RÉSEAUX SOCIAUX OU DU MARKETING.

## Objectifs de la formation :

- Initiation au principes de communications multimédias.
- Mettre en place une stratégie adaptée.
- Utiliser les réseaux sociaux à titre professionnel.
- Comprendre et savoir utiliser les différents leviers de communication.
- Savoir créer son site web et maîtriser les notions liées.



# AMÉLIORER SON RÉFÉRENCIEMENT GÉOLOCALISÉ GOOGLE BUSINESS PROFILE

*attirer des clients de proximité !*

LA FORMATION S'ADRESSE À TOUS LES PROFESSIONNELS, QUEL QUE SOIT LEUR NIVEAU, DE TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉ, INTERVENANT AU SEIN OU POUR LE COMPTE DE TPE/PME, D'ASSOCIATIONS OU D'ORGANISATIONS AYANT UNE PRÉSENCE PHYSIQUE (POINT DE VENTE, AGENCE, ZONE DE CHALANDISE) ET CHERCHANT À AMÉLIORER LEUR VISIBILITÉ LOCALE, ATTIRER DES CLIENTS DE PROXIMITÉ, GÉRER LEUR RÉPUTATION EN LIGNE ET GÉNÉRER DES CONTACTS QUALIFIÉS.

## Objectifs de la formation :

- Définir sa stratégie de référencement local et comprendre le rôle de Google Business Profile (GBP).
- Identifier les informations clés nécessaires pour une fiche d'établissement complète et pertinente.
- Créer, revendiquer et vérifier sa fiche Google Business Profile, ou en auditer une existante.
- Optimiser l'ensemble des champs de la fiche (catégories, horaires, services, produits, zone desservie) pour le référencement local.
- Gérer activement les avis clients et les questions/réponses, un facteur clé de classement et de conversion.
- Créer des posts, des offres et des événements réguliers pour animer la fiche et améliorer son score de qualité.
- Générer du trafic et des appels qualifiés en utilisant GBP comme un levier webmarketing central dans la stratégie globale (site web, réseaux sociaux...).



# CRÉATION DE DESIGNS ET DE PROTOTYPES AVEC FIGMA

*créez de prototypes interactifs*

LA FORMATION S'ADRESSE À TOUS LES PROFESSIONNELS, QUEL QUE SOIT LEUR NIVEAU (DÉVELOPPEURS, CHEFS DE PROJET, MARKETEURS, ET TOUTE PERSONNE INTERVENANT AU SEIN OU POUR LE COMPTE DE TPE/PME, D'ASSOCIATIONS OU D'ORGANISATIONS) QUI CHERCHENT À CONCEVOIR DES INTERFACES UTILISATEUR (UI) MODERNES, CRÉER DES EXPÉRIENCES UTILISATEUR (UX) FLUIDES, ET DISPOSER DE PROTOTYPES INTERACTIFS AVANT LE DÉVELOPPEMENT TECHNIQUE.

## Objectifs de la formation :

- Maîtriser l'environnement et les fonctionnalités de base de l'outil de conception Figma.
- Comprendre et appliquer les principes fondamentaux de l'UI/UX Design.
- Concevoir des maquettes d'interfaces (sites web, applications mobiles) en respectant les standards actuels.
- Utiliser efficacement les Composants (Components), les Styles et les Libraries pour garantir la cohérence et la rapidité du travail (Design System).
- Créer des prototypes interactifs et dynamiques simulant l'expérience utilisateur finale.
- Préparer et organiser les fichiers de design pour un transfert fluide aux développeurs (fonctionnalité Dev Mode).



# CRÉER ET GÉRER UNE PAGE FACEBOOK D'ENTREPRISE

*communiquiez sur votre activité !*

LA FORMATION S'ADRESSE À TOUS LES PROFESSIONNELS, QUEL QUE SOIT LEUR NIVEAU, DE TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉ, INTERVENANT AU SEIN OU POUR LE COMPTE DE TPE/PME, D'ASSOCIATIONS OU D'ORGANISATIONS, CHERCHANT À DISPOSER D'UNE PAGE FACEBOOK ET DEVANT COMMUNIQUER SUR LEUR ACTIVITÉ, ATTIRER DE NOUVEAUX CLIENTS, PRÉSENTER DES OFFRES ET METTRE EN AVANT DES CONTENUS.

## Objectifs de la formation :

- Définir sa stratégie de communication sur Facebook.
- Créer une page Facebook pour les professionnel.le.s.
- Mettre en place des contenus écrits et visuels.
- Maîtriser les différentes fonctionnalités d'une page Facebook professionnelle.
- Générer et interpréter des statistiques de flux sur Facebook.
- Mettre en place des actions d'amélioration de l'audience d'une page Facebook entreprise.
- Mettre en place une campagne publicitaire Facebook.



prêts à devenir  
autonome ?



Contactez-moi dès maintenant :

Gil FOURGEAUD

06 70 81 11 85

[contact@culturemediatic.fr](mailto:contact@culturemediatic.fr)



Formations dispensée par un formateur indépendant  
Processus certifié Caliopi via mon partenaire Formaxe



ADAPTATION POSSIBLE POUR LES PERSONNES EN SITUATION D'HANDICAP

DURÉE DES FORMATIONS ADAPTÉES EN FONCTION DES BESOINS DES APPRENANTS