

Certificat Avancé

Commercialisation de Sites Web



Certificat Avancé Commercialisation de Sites Web

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 6 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Intensité: 16h/semaine
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Accès au site web: www.techtitute.com/fr/ingenierie/diplome-universite/diplome-universite-commercialisation-sites-web

Sommaire

01

Présentation

page 4

02

Objectifs

page 8

03

Direction de la formation

page 12

04

Structure et contenu

page 16

05

Méthodologie

page 22

06

Diplôme

page 30

01

Présentation

Aujourd'hui, il est impensable de créer une entreprise sans être présent dans la sphère numérique. Internet a tout changé et une grande partie de l'activité économique en découle. Il est donc essentiel non seulement de disposer d'un site web adéquat, mais surtout de pouvoir le commercialiser efficacement pour tirer le maximum de bénéfices de l'environnement en ligne. C'est pourquoi cette qualification fournit à ses étudiants les meilleurs outils pour se frayer un chemin dans une profession lucrative au potentiel énorme, les transformant en experts hautement qualifiés et demandés.





“

Développez les activités en ligne de vos clients: devenez un professionnel indispensable"

Le marketing dans l'environnement numérique est devenu un aspect décisif des affaires. La grande majorité des entreprises qui opèrent hors ligne opèrent également en ligne, en raison de la croissance des achats en ligne, ce qui rend extrêmement attrayant le fait d'avoir une boutique numérique et des options de marketing sur votre site web.

Cependant, créer une activité en ligne et en tirer un profit sont deux choses différentes. De nombreux utilisateurs et clients ne disposent pas des connaissances ou des outils nécessaires pour créer leur propre boutique en ligne, et encore moins pour la commercialiser correctement. En d'autres termes, c'est l'affaire inachevée de nombreuses entreprises. C'est pourquoi des professionnels qualifiés sont nécessaires pour mener à bien cette tâche, en faisant en sorte que leurs clients améliorent leur marge de vente grâce aux stratégies mises en œuvre par l'expert engagé.

Ce Certificat Avancé en Commercialisation de Sites Web offre les connaissances et la qualification nécessaires pour transformer les étudiants en spécialistes, afin qu'ils puissent faire leur chemin professionnellement et être appréciés positivement par leurs clients, dans un domaine de plus en plus apprécié pour les possibilités économiques qu'il offre.

Les contenus de ce programme sont axés sur la pratique, de sorte que l'étudiant pourra ensuite les appliquer immédiatement dans son environnement de travail et sans étapes intermédiaires compliquées. Ces contenus sont spécialement conçus par une faculté d'experts en marketing Internet, qui ont préparé un syllabus complet et spécifique, prêt à fournir toutes les solutions et utilités dont un professionnel a besoin

Ce **Certificat Avancé en Commercialisation de Sites Web** contient le programme académique le plus complet et le plus actuel du marché. Les principales caractéristiques sont les suivantes:

- ♦ Les contenus, complets et spécialisés, qui contiennent les clés pour offrir les meilleures options de web marketing
- ♦ L'approche pratique, qui permet aux étudiants d'appliquer immédiatement leurs nouvelles connaissances
- ♦ Une attention particulière est accordée aux derniers développements en matière de marketing web, afin que les étudiants disposent des meilleurs outils possibles
- ♦ L'utilisation de méthodes d'enseignement modernes
- ♦ Flexibilité et adaptabilité pour l'étudiant, qui pourra réaliser son apprentissage de la manière qui convient le mieux à sa situation professionnelle et personnelle
- ♦ La possibilité d'accéder aux contenus, ressources et activités de ce diplôme depuis n'importe quel dispositif fixe ou portable disposant d'une connexion internet



Le marketing est un élément fondamental pour toute nouvelle entreprise et vous pouvez être le professionnel dont elle a besoin"

“ *Donnez les meilleures solutions à vos clients en matière de marketing et de vente dans un environnement numérique* ”

Le programme comprend, dans son corps enseignant, des professionnels du secteur qui apportent à cette formation l'expérience de leur travail, ainsi que des spécialistes reconnus de grandes sociétés et d'universités prestigieuses.

Grâce à son contenu multimédia développé avec les dernières technologies éducatives, les spécialistes bénéficieront d'un apprentissage situé et contextuel, ainsi, ils se formeront dans un environnement simulé qui leur permettra d'apprendre en immersion et de s'entraîner dans des situations réelles.

La conception de ce programme est axée sur l'Apprentissage par les Problèmes, grâce auquel le professionnel doit essayer de résoudre les différentes situations de la pratique professionnelle qui se présentent tout au long du Certificat Avancé. Pour ce faire, l'étudiant sera assisté d'un innovant système de vidéos interactives, créé par des experts reconnus.

Se spécialiser est le présent et l'avenir.

Le marketing est une question essentielle sur internet, ne négligez donc pas votre CV.



02 Objectifs

Ce programme a été conçu pour que les ingénieurs et les professionnels qui souhaitent devenir de véritables experts en marketing numérique disposent des outils nécessaires pour y parvenir. Ainsi, TECH fournit à ses étudiants les meilleures ressources, tant humaines que matérielles, pour atteindre cet objectif.





“

Aidez vos clients à atteindre leurs objectifs de vente en améliorant le marketing de leurs pages web”



Objectifs généraux

- ◆ Comprendre l'importance de la commercialisation sur Internet
- ◆ Découvrez les différentes formes de commercialisation sur Internet
- ◆ Apprenez à utiliser les meilleurs outils de marketing dans l'environnement numérique
- ◆ Disposer de solutions pour les défis que l'Internet présente quotidiennement, d'une manière qui profite aux clients du professionnel
- ◆ Servir de spécialisation pour les étudiants du programme
- ◆ Maîtriser, de manière transversale, la vente sur Internet
- ◆ Développer une boutique e-commerce complète
- ◆ Parcourir une stratégie de Marketing réussie



Atteignez vos objectifs et ceux de vos clients, inscrivez-vous maintenant!"





Objectifs spécifiques

Module 1. Commercialisation de sites web

- ◆ Détermination des objectifs commerciaux du projet
- ◆ Identifier le public cible
- ◆ Interpréter les données analytiques pour prendre des décisions commerciales
- ◆ Appliquer les différentes méthodologies et outils de Marketing centrés sur l'utilisateur

Module 2. Architecture et ingénierie de site web

- ◆ Déterminer l'origine de l'architecture Web et son rôle dans le développement de sites Web
- ◆ Examiner les trois piliers de l'architecture Web afin de reconnaître l'importance de chacun dans la conception et la construction de projets Web
- ◆ Développer les différents types d'architecture web, leurs avantages et leur dentelle
- ◆ Évaluer les étapes qui composent l'architecture web, la corrélation entre elles et leur développement
- ◆ Optimiser la relation entre l'architecture Web et l'expérience utilisateur et la relation entre l'architecture Web et SEO
- ◆ Analyser l'organisation de la navigation et du contenu avant la phase de modélisation

Module 3. Systèmes de sécurité des sites web

- ◆ Analyser le projet OWASP Top 10
- ◆ Gérer la sécurité dans les environnements CMS
- ◆ Vérifier les différences entre les différentes méthodes d'authentification
- ◆ Identification des vulnérabilités les plus courantes rencontrées dans les applications web
- ◆ Identifier les différentes attaques et les différents risques dans les API
- ◆ Analyser les différents en-têtes HTTP en termes de sécurité
- ◆ Différencier les différents types d'audits Web que nous pouvons établir
- ◆ Évaluer les vulnérabilités Web associées aux communications

Module 4. Création et administration e-commerce

- ◆ Développer la structure pour la création d'une boutique e-commerce
- ◆ Évaluer le marché professionnel du commerce électronique
- ◆ Analyser les différentes options qui existent pour le développement d'une entreprise e-commerce
- ◆ Configurer une boutique en ligne en utilisant les différents CMS qui existent actuellement sur le marché en ligne
- ◆ Analyser le système logistique et fonctionnel du magasin et les systèmes de paiement virtuels
- ◆ Mettre en oeuvre une stratégie marketing complète et une feuille de route
- ◆ Développer des promotions en ligne et créer du trafic vers le magasin
- ◆ Gérer les ventes et les clients
- ◆ Rechercher l'optimisation complète pour les moteurs de recherche
- ◆ Planifier un magasin complet de zéro à la première vente

03

Direction de la formation

Toujours engagée à respecter les normes académiques les plus élevées, TECH est une université qui dispose du meilleur corps enseignant, des experts en commercialisation de sites web, qui transmettront toutes leurs connaissances aux étudiants afin qu'ils puissent les appliquer directement dans leur environnement professionnel, grâce à l'application de méthodes pratiques et innovantes.



“

Apprenez avec les meilleurs. Soyez le prochain expert en commercialisation de sites web"

Direction



M. Gris Ramos, Alejandro

- ◆ Directeur de Persatrace, Agence de Développement Web et de Marketing numérique
- ◆ Directeur du Talent Club
- ◆ Ingénieur Informatique UNED
- ◆ Master en Digital Teaching and Learning Tech Education
- ◆ Master en Hautes Capacités et Éducation Inclusive
- ◆ Directeur de Développement Commercial à Alenda Golf
- ◆ Directeur du Service d'Ingénierie des Applications Web chez Brilogic
- ◆ Planificateur Web dans le Groupe Ibergest
- ◆ Programmeur Logiciel/Web chez Reebok Espagne

Professeurs

M. Méndez Martínez, Brandon

- ◆ Spécialiste Développement d'Applications et Services Web, Université d'Alicante
- ◆ Conception et développement web - HIADIS Diplômé en Ingénierie Multimédia Université d'Alicante
- ◆ Traitement du Langage Naturel (PLN) - GPLSI (Université d'Alicante)
- ◆ Master en Développement d'Applications et Services Web Université d'Alicante
- ◆ "Analysis of gamification techniques to learn complex subjects through collaborative applications" - Bulletin of the Technical Committee on Learning Technology
- ◆ "Grama: a web application for learning and generating creative language" - INTED Proceedings
- ◆ Recherche sur les Technologies du Langage Humain (TLH) - GPLSI (Université d'Alicante)

M. Vicente Miralles, David

- ◆ (CSO) Responsable Stratégies Expansion dans 'ICU Medical Technologies'
- ◆ (PDG) Directeur exécutif / Co-fondateur dans "CE Informatique"
- ◆ Enseignant/Formateur dans des entités privées
- ◆ Diplôme d'Ingénieur Technique Informatique de l'Université Miguel Hernández de Elche
- ◆ Ingénieur du Développement chez Computer Elche
- ◆ (COO) Responsable des Opérations dans "VinoTrade"

M. Del Moral García, Francisco José

- ◆ Security Analyst .Page Group
- ◆ Diplôme d'Ingénieur des Technologies de Télécommunications, Université de Grenade. Spécialité Systèmes de Télécommunication
- ◆ Master en Sécurité Informatique, Université Internationale de La Rioja
- ◆ Roche Sanitaire (Cyber Security Analyst)
- ◆ Allianz Technology (Information Security Analyst)
- ◆ Clover Technologies (IT Security Airbus Defence and Space)
- ◆ EVERIS (Solutions Assistant)

M. Boix Tremiño, Jorge

- ◆ Fondateur de HostingTG, Société de Services d'Hébergement Web professionnel
- ◆ Fondateur de GrupoTG, Société de Services de Marketing Numérique et de Conception Web
- ◆ Co-fondateur de WebOnline Store, Société de Création d'Affaires Dropshipping numériques
- ◆ Nortempo, formateur dans le domaine de la Programmation et des Stratégies Marketing
- ◆ Intergon2000, Concepteur graphique
- ◆ Ibertex, Concepteur graphique
- ◆ Xion Animation, Chef de Projet Informatique
- ◆ Kingest, Directeur des Ventes et du Marketing
- ◆ Ingénieur Informatique par l'UNED
- ◆ Prix de l'Excellence Entrepreneuriale de l'Institut d'Excellence Professionnel en 2019
- ◆ Médaille Européenne du mérite au travail pour le parcours professionnel par l'Association Européenne pour l'Économie et la Compétitivité
- ◆ Étoile d'Or à l'Excellence Professionnelle par l'Institut pour l'excellence professionnelle en 2016

M. Alfaro, José

- ◆ *Team Leader* dans Disneyland Paris
- ◆ Diplômé en Journalisme
- ◆ Cours dans *Project Management Methodologies*

M. Herrero García, Diego

- ◆ Analyste, Gestionnaire et Développeur d'Applications Informatiques
- ◆ Ingénieur Technique Industriel de l'Université de la Rioja
- ◆ Ingénieur Industriel de l'Université de la Rioja
- ◆ Expert Universitaire en Gestion de l'Innovation de l'Université de la Rioja



Notre équipe d'enseignants vous apportera toutes ses connaissances afin que vous soyez au courant des dernières informations sur le sujet"

04

Structure et contenu

Le programme de ce Certificat Avancé en Commercialisation de Sites Web est énuméré ci-dessous. Un programme complet et approfondi, couvrant toutes les possibilités existantes concernant les défis de la commercialisation des sites web, afin que l'étudiant puisse faire face à toute éventualité et rendre un grand service aux affaires de ses clients et employeurs.



Manufacturing
Supply chain
Product
Cargo
Customer
Delivery
Inventory
Management
Freight

“

TECH a analysé le secteur du cyber marketing pour vous donner toutes les clés pour être un professionnel de valeur”

Module 1. Commercialisation de sites web

- 1.1. Commercialisation de sites web
 - 1.1.1. Commercialisation de sites web
 - 1.1.2. Coût du développement du site web
 - 1.1.3. Calculs du rapport coût-efficacité
- 1.2. Facturation et fiscalité
 - 1.2.1. Chiffre d'affaires en tant qu'indépendant
 - 1.2.2. Chiffre d'affaires en tant qu'entreprise
 - 1.2.3. Fiscalité
- 1.3. Les entonnoirs de vente. Phase d'attraction
 - 1.3.1. Trafic organique
 - 1.3.1.1. SEO
 - 1.3.2. Trafic payant
- 1.4. Les entonnoirs de vente. Phase d'interaction
 - 1.4.1. Emailing
 - 1.4.2. Formulaires
 - 1.4.3. CTAs
- 1.5. Les entonnoirs de vente. Phase de conversion
 - 1.5.1. Approvisionnement
 - 1.5.2. Des idées pour conclure la vente
 - 1.5.3. Objections des clients
- 1.6. Les entonnoirs de vente. Phase de fidélisation
 - 1.6.1. Dépasser les attentes des clients
 - 1.6.2. Service à la clientèle
 - 1.6.3. Régimes d'affiliation
 - 1.6.4. Enquêtes
- 1.7. Analyse
 - 1.7.1. Analyse
 - 1.7.2. KPI's
 - 1.7.3. Analytique de *Emailing*
 - 1.7.4. Analyse des médias sociaux
- 1.8. Analytique. Analyser les sites web avec Google Analytics
 - 1.8.1. Analyse de l'audience
 - 1.8.2. Analyse d'acquisition

- 1.8.3. Analyse comportementale
- 1.8.4. Analyse de conversion
- 1.9. Marketing *Automation*
 - 1.9.1. Le sens de l'automatisation
 - 1.9.2. Logiciels d'automatisation
 - 1.9.3. Flux de travail
 - 1.9.4. Scoring
- 1.10. Growth hacking
 - 1.10.1. Growth hacking
 - 1.10.2. La figure du Growth Hacker
 - 1.10.3. Techniques et exemples

Module 2. Architecture et ingénierie de Site Web

- 2.1. Architecture et Ingénierie de Site Web
 - 2.1.1. Architecture du site web
 - 2.1.2. Utilisations et applications
- 2.2. Les piliers de l'architecture web
 - 2.2.1. Public
 - 2.2.2. Contenu
 - 2.2.3. Contexte
- 2.3. Architecture Web horizontale
 - 2.3.1. Avantages
 - 2.3.2. Exemples
- 2.4. Architecture Web verticale
 - 2.4.1. Avantages
 - 2.4.2. Exemples
- 2.5. Phases de l'architecture Web
 - 2.5.1. Taxonomie
 - 2.5.2. Étiquetage
 - 2.5.3. Plan du site
- 2.6. Architecture et conception de sites Web
 - 2.6.1. Types de pages
 - 2.6.2. Présence d'éléments
 - 2.6.3. Exigences de liaison

- 2.7. Architecture et navigation Web
 - 2.7.1. Structure
 - 2.7.2. Catégorisation
 - 2.7.3. Étiquetage
 - 2.7.4. Utilisabilité
 - 2.8. Architecture Web et SEO
 - 2.8.1. Benchmark
 - 2.8.2. Keyword Research
 - 2.8.3. URLs
 - 2.8.4. Liens internes
 - 2.8.5. Cannibalisation
 - 2.9. Outils d'architecture web
 - 2.9.1. Mind maps avec Mindmeister
 - 2.9.2. Analyse des URL avec Screaming Frog SEO Spider
 - 2.9.3. Analyse du trafic web avec Google Analytics
 - 2.10. Google Search Console
 - 2.10.1. Analyse des mots-clés
 - 2.10.2. Mots clés de l'opportunité
 - 2.10.3. Performances du site web
- Module 3. Systèmes de sécurité des sites web**
- 3.1. Sécurité du périmètre
 - 3.1.1. Firewall de réseau
 - 3.1.2. DMZ
 - 3.1.3. Équilibreurs de charge
 - 3.1.3.1. Content Delivery Network (CDN)
 - 3.1.4. Firewall de aplicación web (WAF)
 - 3.2. Cryptage des communications web
 - 3.2.1. Certificat SSL
 - 3.2.2. Protocoles
 - 3.2.3. Suites de cryptage
 - 3.2.4. Vulnérabilités
 - 3.2.4.1. Poodle
 - 3.2.4.2. Ticketbleed
 - 3.2.4.3. Beast attack
 - 3.2.4.4. ROBOT
 - 3.2.4.5. Heartbleed
 - 3.3. Analyse des vulnérabilités
 - 3.3.1. XXS (*Cross Site Scripting*)
 - 3.3.2. SQL Injection
 - 3.3.3. CSRF
 - 3.3.4. Code Injection
 - 3.3.5. DoS
 - 3.3.5.1. DDos
 - 3.4. En-têtes de sécurité
 - 3.4.1. X-Frame Options
 - 3.4.2. X-XSS-Protection
 - 3.4.3. X-Content-Type-Options
 - 3.4.4. Referrer policy
 - 3.4.5. HTTPS Strict Transport Security (HSTS)
 - 3.5. Authentification et autorisation
 - 3.5.1. Authentification HTTP
 - 3.5.1.1. Basic
 - 3.5.1.2. Digest
 - 3.5.1.3. NTLM
 - 3.5.2. Protocoles et normes
 - 3.5.2.1. OAuth
 - 3.5.2.2. OpenID
 - 3.6. Audit du Web
 - 3.6.1. Technique d'audit
 - 3.6.1.1. La boîte noire
 - 3.6.1.2. Boîte blanche
 - 3.6.1.3. Boîte grise

- 3.6.2. Méthodologie OWASP
- 3.6.3. Programa bug bounty
- 3.7. Sécurité des Interfaces de Programmation d'Applications (API)
 - 3.7.1. Types d'API
 - 3.7.1.1. REST
 - 3.7.1.2. SOAP
 - 3.7.1.3. Autres
 - 3.7.2. Attaques et risques
 - 3.7.3. Analyse du trafic
- 3.8. Gestion de la sécurité dans les Content Management System (CMS)
 - 3.8.1. Wordpress
 - 3.8.2. Joomla
 - 3.8.3. Drupal
 - 3.8.4. Magento
- 3.9. Développement d'applications sécurisées
 - 3.9.1. Cycle de vie du développement logiciel sécurisé
 - 3.9.2. Évaluation des risques
 - 3.9.3. Essais de sécurité
 - 3.9.4. Bonnes pratiques
- 3.10. Gestion de crise et résilience
 - 3.10.1. Gestion de crise et réponse aux incidents
 - 3.10.2. Processus de réponse aux incidents de sécurité
 - 3.10.2.1. Préparation
 - 3.10.2.2. Identification
 - 3.10.2.3. Confinement
 - 3.10.2.4. Éradication
 - 3.10.2.5. Récupération
 - 3.10.2.6. Les leçons apprises
 - 3.10.3. Copies de sauvegarde

Module 4. Création et administration e-commerce

- 4.1. Développement d'un système de e-commerce
 - 4.1.1. Fonctions
 - 4.1.2. Fonctions avancées
 - 4.1.3. Administration
 - 4.1.3.1. Systèmes de paiement
 - 4.1.3.2. Gestion des clients
 - 4.1.3.3. Gestion des commandes
 - 4.1.4. Produit propre / *Dropshipping*
- 4.2. Programmation et structure de bases de données
 - 4.2.1. Sélection de l'environnement de développement
 - 4.2.2. Structure Web pour le e-commerce
 - 4.2.3. Structure de la base de données
- 4.3. Conception d'un système de e-commerce
 - 4.3.1. Modèle principal
 - 4.3.2. Zones de connexion et d'enregistrement
 - 4.3.3. Structure du modèle de produit
 - 4.3.4. Pages internes sur l'expédition, les conditions générales, les avis juridiques, etc
- 4.4. Développement en interne vs. CMS (*Content Management System*)
 - 4.4.1. Avantages et inconvénients de l'utilisation du CMS
 - 4.4.2. Sélection de CMS en fonction du type de développement
 - 4.4.3. Installation propre ou cloud en ligne
 - 4.4.3.1. Wordpress + Woocommerce
 - 4.4.3.2. Prestashop
 - 4.4.3.3. Magento
 - 4.4.3.4. Shopify
- 4.5. Installation et configuration de l'environnement de travail
 - 4.5.1. Hébergement et domaine
 - 4.5.1.1. Activation SSL et configuration PHP
 - 4.5.2. Activation SSL et configuration PHP
 - 4.5.2.1. Installation Wordpress + Woocommerce
 - 4.5.2.2. Installation de Prestashop
 - 4.5.2.3. Installation de Magento

- 4.5.3. Configuration et mise en œuvre de son propre CMS
 - 4.5.3.1. Configuration et mise en œuvre de Wordpress + Woocommerce
 - 4.5.3.2. Configuration et mise en œuvre de Prestashop
 - 4.5.3.3. Configuration et mise en œuvre de Magento
- 4.5.4. Choisir un environnement de travail définitif
- 4.6. UX (User eXperience)
 - 4.6.1. Conception
 - 4.6.2. Fonctionnalité vs. Conception
 - 4.6.3. Optimisation pour le client final
 - 4.6.4. Visibilité des parties prioritaires
- 4.7. SEO (Search Engine Optimisation)
 - 4.7.1. Recherche de mots-clés pour notre boutique
 - 4.7.2. Optimisation des pages, des méta-balises, des titres, etc
 - 4.7.3. Contenu optimisé
 - 4.7.4. Backlinks, communiqués de presse et critiques
 - 4.7.5. Réseaux sociaux et promotion
 - 4.7.5.1. Création de promotions
 - 4.7.5.2. Optimisation des promotions et du buyer persona
- 4.8. Systèmes de paiement et logistique
 - 4.8.1. Configuration des systèmes de paiement virtuels et physiques
 - 4.8.1.1. Paypal
 - 4.8.1.2. Stripe
 - 4.8.1.3. Contre-remboursement
 - 4.8.1.4. Point de vente bancaire
 - 4.8.1.5. Systèmes de paiement par acomptes
 - 4.8.2. Logistique
 - 4.8.2.1. Optimiser notre canal d'expédition
 - 4.8.2.2. Mise en place d'un sélecteur d'expédition optimisé dans notre boutique
 - 4.8.3. Automatisation des envois
- 4.9. Marketing et publicité
 - 4.9.1. Analyse concurrentielle
 - 4.9.2. Outils de travail
 - 4.9.2.1. Outils d'analyse
 - 4.9.2.2. Outils de conception
 - 4.9.2.3. Outils de référencement
 - 4.9.2.4. Outils d'optimisation
 - 4.9.3. Installation de pixels de suivi pour un ciblage avancé
 - 4.9.4. Création de promotions
 - 4.9.4.1. Facebook Ads
 - 4.9.4.2. Twitter, Tiktok, Pinterest et autres réseaux massifs
 - 4.9.4.3. Google Ads
 - 4.9.4.4. Optimisation des annonces
- 4.10. Analyse, mesure des données et résultats
 - 4.10.1. Mesure du trafic
 - 4.10.2. Analyse des moteurs de recherche
 - 4.10.3. Sources et pourcentages des ventes
 - 4.10.4. Création de pages de renvoi promotionnelles
 - 4.10.5. Vendre sur Marketplace
 - 4.10.5.1. Amazon
 - 4.10.5.2. eBay
 - 4.10.6. Résolution de problèmes



Ne sous-estimez pas le marketing web: il est essentiel dans l'Internet d'aujourd'hui et devenir un expert peut ouvrir de nombreuses portes"

05

Méthodologie

Ce programme de formation offre une manière différente d'apprendre. Notre méthodologie est développée à travers un mode d'apprentissage cyclique: ***le Relearning***.

Ce système d'enseignement est utilisé, par exemple, dans les écoles de médecine les plus prestigieuses du monde et a été considéré comme l'un des plus efficaces par des publications de premier plan telles que le ***New England Journal of Medicine***.





“

Découvrez Relearning, un système qui renonce à l'apprentissage linéaire conventionnel pour vous emmener à travers des systèmes d'enseignement cycliques: une façon d'apprendre qui s'est avérée extrêmement efficace, en particulier dans les matières qui exigent la mémorisation”

Étude de Cas pour mettre en contexte tout le contenu

Notre programme offre une méthode révolutionnaire de développement des compétences et des connaissances. Notre objectif est de renforcer les compétences dans un contexte changeant, compétitif et hautement exigeant.

“

Avec TECH, vous pouvez expérimenter une manière d'apprendre qui ébranle les fondations des universités traditionnelles du monde entier”



Vous bénéficierez d'un système d'apprentissage basé sur la répétition, avec un enseignement naturel et progressif sur l'ensemble du cursus.



L'étudiant apprendra, par des activités collaboratives et des cas réels, à résoudre des situations complexes dans des environnements commerciaux réels.

Une méthode d'apprentissage innovante et différente

Cette formation TECH est un programme d'enseignement intensif, créé de toutes pièces, qui propose les défis et les décisions les plus exigeants dans ce domaine, tant au niveau national qu'international. Grâce à cette méthodologie, l'épanouissement personnel et professionnel est stimulé, faisant ainsi un pas décisif vers la réussite. La méthode des cas, technique qui constitue la base de ce contenu, permet de suivre la réalité économique, sociale et professionnelle la plus actuelle.

“

Notre programme vous prépare à relever de nouveaux défis dans des environnements incertains et à réussir votre carrière”

La méthode des cas a été le système d'apprentissage le plus utilisé par les meilleures facultés du monde. Développée en 1912 pour que les étudiants en Droit n'apprennent pas seulement le droit sur la base d'un contenu théorique, la méthode des cas consiste à leur présenter des situations réelles complexes afin qu'ils prennent des décisions éclairées et des jugements de valeur sur la manière de les résoudre. En 1924, elle a été établie comme méthode d'enseignement standard à Harvard.

Dans une situation donnée, que doit faire un professionnel? C'est la question à laquelle nous sommes confrontés dans la méthode des cas, une méthode d'apprentissage orientée vers l'action. Tout au long du programme, les étudiants seront confrontés à de multiples cas réels. Ils devront intégrer toutes leurs connaissances, faire des recherches, argumenter et défendre leurs idées et leurs décisions.

Relearning Methodology

TECH combine efficacement la méthodologie des études de cas avec un système d'apprentissage 100% en ligne basé sur la répétition, qui associe 8 éléments didactiques différents dans chaque leçon.

Nous enrichissons l'Étude de Cas avec la meilleure méthode d'enseignement 100% en ligne: le Relearning.

En 2019, nous avons obtenu les meilleurs résultats d'apprentissage de toutes les universités en ligne du monde.

À TECH, vous apprenez avec une méthodologie de pointe conçue pour former les managers du futur. Cette méthode, à la pointe de la pédagogie mondiale, est appelée Relearning.

Notre université est la seule université autorisée à utiliser cette méthode qui a fait ses preuves. En 2019, nous avons réussi à améliorer les niveaux de satisfaction globale de nos étudiants (qualité de l'enseignement, qualité des supports, structure des cours, objectifs...) par rapport aux indicateurs de la meilleure université en ligne.



Dans notre programme, l'apprentissage n'est pas un processus linéaire, mais se déroule en spirale (apprendre, désapprendre, oublier et réapprendre). Par conséquent, chacun de ces éléments est combiné de manière concentrique. Cette méthodologie a permis de former plus de 650.000 diplômés universitaires avec un succès sans précédent dans des domaines aussi divers que la biochimie, la génétique, la chirurgie, le droit international, les compétences en gestion, les sciences du sport, la philosophie, le droit, l'ingénierie, le journalisme, l'histoire, les marchés financiers et les instruments. Tout cela dans un environnement très exigeant, avec un corps étudiant universitaire au profil socio-économique élevé et dont l'âge moyen est de 43,5 ans.

Le Relearning vous permettra d'apprendre avec moins d'efforts et plus de performance, en vous impliquant davantage dans votre formation, en développant un esprit critique, en défendant des arguments et en contrastant les opinions: une équation directe vers le succès.

À partir des dernières preuves scientifiques dans le domaine des neurosciences, non seulement nous savons comment organiser les informations, les idées, les images et les souvenirs, mais nous savons aussi que le lieu et le contexte dans lesquels nous avons appris quelque chose sont fondamentaux pour notre capacité à nous en souvenir et à le stocker dans l'hippocampe, pour le conserver dans notre mémoire à long terme.

De cette manière, et dans ce que l'on appelle Neurocognitive context-dependent e-learning, les différents éléments de notre programme sont reliés au contexte dans lequel le participant développe sa pratique professionnelle.



Ce programme offre le support matériel pédagogique, soigneusement préparé pour les professionnels:



Support d'étude

Tous les contenus didactiques sont créés par les spécialistes qui enseigneront le cours, spécifiquement pour le cours, afin que le développement didactique soit vraiment spécifique et concret.

Ces contenus sont ensuite appliqués au format audiovisuel, pour créer la méthode de travail TECH en ligne. Tout cela, avec les dernières techniques qui offrent des pièces de haute qualité dans chacun des matériaux qui sont mis à la disposition de l'étudiant.



Cours magistraux

Il existe des preuves scientifiques de l'utilité de l'observation par un tiers expert.

La méthode "Learning from an Expert" renforce les connaissances et la mémoire, et donne confiance dans les futures décisions difficiles.



Pratiques en compétences et aptitudes

Les étudiants réaliseront des activités visant à développer des compétences et des aptitudes spécifiques dans chaque domaine. Des activités pratiques et dynamiques pour acquérir et développer les compétences et aptitudes qu'un spécialiste doit développer dans le cadre de la mondialisation dans laquelle nous vivons.



Lectures complémentaires

Articles récents, documents de consensus et directives internationales, entre autres. Dans la bibliothèque virtuelle de TECH, l'étudiant aura accès à tout ce dont il a besoin pour compléter sa formation.





Case studies

Ils réaliseront une sélection des meilleures études de cas choisies spécifiquement pour ce diplôme. Des cas présentés, analysés et tutorés par les meilleurs spécialistes de la scène internationale.



Résumés interactifs

L'équipe TECH présente les contenus de manière attrayante et dynamique dans des pilules multimédia comprenant des audios, des vidéos, des images, des diagrammes et des cartes conceptuelles afin de renforcer les connaissances. Ce système éducatif unique pour la présentation de contenu multimédia a été récompensé par Microsoft en tant que "European Success Story".



Testing & Retesting

Les connaissances de l'étudiant sont périodiquement évaluées et réévaluées tout au long du programme, par le biais d'activités et d'exercices d'évaluation et d'auto-évaluation, afin que l'étudiant puisse vérifier comment il atteint ses objectifs.



06 Diplôme

Le Certificat Avancé en Commercialisation de Sites Web vous garantit, en plus de la formation la plus rigoureuse et la plus actuelle, l'accès à un diplôme universitaire de Certificat Avancé délivré par TECH Université Technologique.



“

Réussissez ce programme avec succès et recevez votre diplôme universitaire sans déplacements ni formalités fastidieuses”

Ce **Certificat Avancé en Commercialisation de Sites Web** contient le programme le plus complet et le plus à jour du marché.

Après avoir réussi l'évaluation, l'étudiant recevra par courrier postal* avec accusé de réception son correspondant diplôme de **Certificat Avancé** délivré par **TECH Université Technologique**.

Le diplôme délivré par **TECH Université Technologique** indiquera la note obtenue lors du Certificat Avancé, et répond aux exigences communément demandées par les bourses d'emploi, les concours et les commissions d'évaluation des carrières professionnelles.

Diplôme: **Certificat Avancé en Commercialisation de Sites Web**

N.º d'Heures Officielles: **600 h.**



*Si l'étudiant souhaite que son diplôme version papier possède l'Apostille de La Haye, TECH EDUCATION fera les démarches nécessaires pour son obtention moyennant un coût supplémentaire.



Certificat Avancé
Commercialisation
de Sites Web

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 6 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Intensité: 16h/semaine
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Certificat Avancé

Commercialisation de Sites Web

