



FORMATION "DEVELOPPER SON ACTIVITE AVEC LE WEBMARKETING"

Structurez votre acquisition et boostez votre visibilité

Site invisible, réseaux sociaux qui ne convertissent pas, budget pub gaspillé ? **Cet accompagnement vous donne la méthode pour construire une stratégie d'acquisition structurée, boostée à l'IA, qui attire des clients et fait progresser votre chiffre d'affaires.**



Visitez notre site web et prenez rendez-vous.

LE MOT DE NOTRE CEO

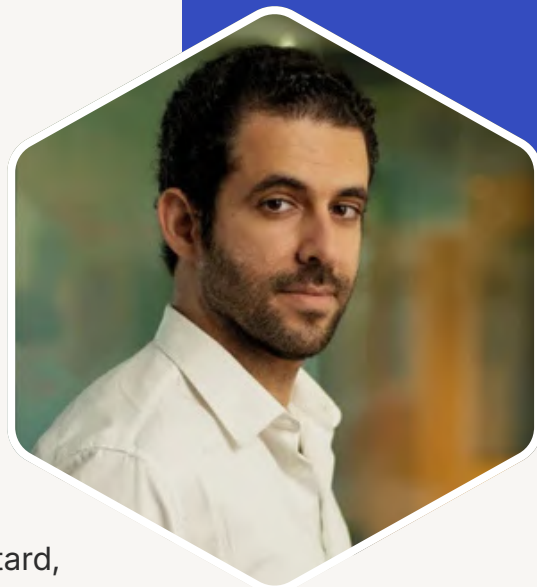
Racem Flazi, CEO & Co-fondateur

J'ai fondé LegalPlace en 2016 avec une conviction simple : créer et gérer son entreprise en France ne devrait pas être un parcours du combattant.

Dix ans et plus de 300 000 entrepreneurs accompagnés plus tard, j'ai appris quelque chose d'essentiel : **ce qui sépare les projets qui décollent de ceux qui disparaissent, ce n'est pas la qualité de l'idée. C'est la solidité de la méthode appliquée au quotidien.**

J'ai vu des centaines d'entrepreneurs porter un beau projet, déborder d'ambition mais se perdre dès les premières étapes : une étude de marché bâclée, des méthodes de ventes aléatoires, des canaux de communication mal choisis, un prévisionnel irréaliste. Des erreurs évitables, à condition d'être bien accompagné.

LegalPlace Academy est née de ce constat. **Nous avons construit une formation qui ne ressemble pas aux autres : pas de cours hors sol, mais un accompagnement personnalisé par un formateur qui connaît votre secteur et votre projet.**



20%

des créations
d'entreprises en France

300K+

Entrepreneurs
accompagnés

97M€

de fonds levés

Cette formation, c'est les recettes d'une entreprise qui assiste chaque jour au plus près des réussites et échecs des entrepreneurs, et qui s'est elle-même hissée au sommet de son marché. Ce que nous vous transmettons ici, c'est ce que j'aurais voulu avoir avant de me lancer.



Visitez notre site web et prenez rendez-vous.

Pourquoi LegalPlace Academy ?

L'expertise de la legaltech française de référence, au service des dirigeants qui veulent développer leur activité en ligne.



Un formateur adapté à votre activité

Dès l'inscription, un expert de votre secteur vous est attribué - pas un généraliste. Il vous suit sur l'ensemble du parcours et adapte chaque session à la réalité de votre entreprise.



Des formateurs-experts, pas des théoriciens

Growth hackers, consultants SEO, experts en acquisition payante - ils ont développé des activités en ligne de l'intérieur. Ce qu'ils partagent, c'est de l'expérience terrain, pas des slides.



Éligible CPF, sans reste à charge possible

Éligible CPF, AIF (France Travail) et OPCO. Autofinancement possible en plusieurs fois sans frais. Aucun frein financier pour accéder à la formation.



Un impact immédiat sur votre activité

Chaque session est appliquée à votre entreprise : visibilité, trafic, campagnes et stratégie digitale progressent en même temps que vous. Aucun savoir ne reste théorique.



Une certification professionnelle reconnue

RS7076 enregistrée par France Compétences. La preuve concrète de vos compétences en webmarketing, valorisable sur votre CV et auprès de vos partenaires.



L'écosystème LegalPlace derrière vous

Accès au réseau LegalPlace, réductions sur +1000 logiciels pour entrepreneurs (Suite Google, CRM, Stripe...) et bonus exclusifs tout au long de votre formation.



Visitez notre site web et prenez rendez-vous.

Ils racontent leurs succès

« En 3 mois, mon trafic organique a triplé. Je comprends enfin comment attirer mes clients en ligne grâce au SEO et aux réseaux sociaux. »



Sophie M.

E-commerce mode



« J'ai lancé ma première campagne Google Ads dès la semaine 4. J'ai acquis 5 nouveaux clients le premier mois. La méthode est concrète et directement applicable. »



Thomas R.

Consultant indépendant



« Mes réseaux sociaux tournaient à vide. Aujourd'hui j'ai une stratégie claire, du contenu qui engage, et de nouveaux clients qui viennent uniquement du digital. »



Karim B.

Restaurateur



« J'ignorais tout du SEO. Maintenant mon site remonte sur les requêtes de mes clientes cibles. La formation a transformé ma visibilité en ligne. »



Lucie D.

Créatrice bijoux



Visitez notre site web et prenez rendez-vous.

Les métiers accompagnés

Des secteurs variés, une transformation concrète et mesurable.



Services & Conseil

Consultant, coach, formateur, expert juridique, prestataire de services B2B



Commerce & Distribution

E-commerce, boutique physique, vente ambulante, négoce, achat-revente



Artisanat & BTP

Carrelage, plomberie, électricité, menuiserie, peinture, rénovation



Tech & Digital

Développeur, graphiste, agence web, community manager, consultant IT



Santé & Bien-être

Kiné, médecin, naturopathe, coach sportif, praticien, cabinet médical



Services à la personne

Aide à domicile, jardinage, nettoyage, garde d'enfants, conciergerie



Alimentation & Food

Restaurant, traiteur, café, food truck, boulangerie, épicerie



Services aux entreprises

Comptabilité, RH, communication, logistique, conseil, sous-traitance B2B



Visitez notre site web et prenez rendez-vous.

De l'idée au chef d'entreprise

AVANT LA FORMATION <<

❌ **Stratégie d'acquisition floue et improvisée**
Aucun plan cohérent ni indicateurs de performance

❌ **Site web invisible sur Google**
Aucun trafic organique, introuvable par les clients potentiels

❌ **Budget pub sans ROI mesurable**
Campagnes Google Ads et Social Ads inefficaces à perte

❌ **Réseaux sociaux inactifs ou sans résultats**
Contenu publié sans stratégie, zéro conversion

❌ **Concurrents mieux référencés**
Impossible de se positionner sur les bons mots clés ou sur les IA

APRÈS LA FORMATION >>

✅ **Plan d'acquisition structuré**
Objectifs SMART définis, leviers activés au bon moment, résultats suivis avec des indicateurs clairs

✅ **Site visible sur Google et les IA**
Pages optimisées, trafic organique en croissance : les clients vous trouvent sur leurs requêtes cibles

✅ **Budget pub rentables**
Campagnes Google Ads et Social Ads maîtrisées : ciblage précis, ROI mesuré et optimisé en continu

✅ **Réseaux sociaux qui convertissent**
Stratégie de contenu claire, communauté engagée : les abonnés deviennent des clients

✅ **Positionnement SEO compétitif**
Présence assurée sur vos mots clés stratégiques et sur les IA



Visitez notre site web et prenez rendez-vous.

Le Programme de formation

6 modules pour développer son entreprise

Certification RS7076 · 100% en ligne



Objectifs webmarketing

Définir ses objectifs SMART
Analyser sa cible
Positionner son offre en ligne



Stratégie webmarketing

Choisir les bons leviers d'acquisition selon son marché
Adapter la stratégie à son budget et sa cible



Plan d'action

Décliner la stratégie en actions concrètes
SEO, SEA, réseaux sociaux, emailing



Référencement naturel (SEO)

Audit sémantique
Optimisation technique et éditoriale
Netlinking et suivi des positions



Réseaux sociaux

Sélectionner les bons réseaux
Créer du contenu engageant
Animer sa communauté et mesurer les résultats



Pilotage & performance

Tableaux de bord et indicateurs clés
Analyse des résultats
Ajustements et optimisation continue



Visitez notre site web et prenez rendez-vous.

Les rendez-vous individuels

Un accompagnement sur-mesure pour votre projet

3 sessions d'une heure

Les rendez-vous individuels sont l'un des moments clés de votre formation. C'est durant ces sessions que vous allez travailler concrètement sur la stratégie digitale de votre entreprise, choisir vos leviers d'acquisition et transformer chaque notion en actions précises et adaptées à votre réalité.

Dès votre inscription, **un formateur est attribué en fonction de votre activité et de votre projet.** Ce n'est pas un simple conseiller : **c'est un entrepreneur et un professionnel du webmarketing et du digital**, formé spécifiquement pour vous aider à développer votre visibilité et votre clientèle en ligne.

Il vous suit tout au long du parcours, sur l'ensemble de vos rendez-vous. Un suivi fin, personnalisé : une relation de confiance durable.

EX. DE QUESTIONS SOULEVEES

- ? Quels mots-clés cibler en priorité pour mon activité ?
- ? Comment structurer ma première campagne Google Ads avec un petit budget ?
- ? Quels réseaux sociaux sont pertinents pour ma cible ?
- ? Comment mesurer le ROI de mes actions marketing ?
- ? Comment construire un calendrier éditorial qui convertit ?
- ? Comment l'IA peut accélérer ma production de contenu et booster mon référencement ?

EX. DE COMPETENCES ACQUISES

- ✓ **Maîtriser les leviers du webmarketing boostée à l'IA** et attirer vos clients en ligne de manière prévisible
- ✓ **Créer et piloter des campagnes publicitaires rentables, avec un budget maîtrisé** et des résultats mesurables
- ✓ **Dépassez la visibilité de vos concurrents** sur Google et les IA
- ✓ **Ancrer des réflexes** digitaux, pas juste valider une certification
- ✓ **Repartir avec un plan d'action** webmarketing : stratégie définie, outils en place, campagnes actives



Visitez notre site web et prenez rendez-vous.

Les ateliers collectifs

L'expertise d'un spécialiste qui dévoile ses méthodes

Ateliers hebdomadaires - 2 heures chacun

Des masterclass thématiques, animées par des experts reconnus du sujet, qui vous partagent leur quotidien, leur secret sauce, et leurs méthodes. Vous montez rapidement en compétences sur des sujets clés en alternant apprentissage collectif et application immédiate à votre projet.

Bonus : vous repartez avec des documents conçus par vos formateurs pour vous aider à performer en autonomie.

Atelier 1 : Concevoir sa stratégie webmarketing

Définir ses objectifs, sa cible et ses leviers d'acquisition en ligne

Atelier 2 : SEO & GEO - être référencé sur les moteurs de recherche

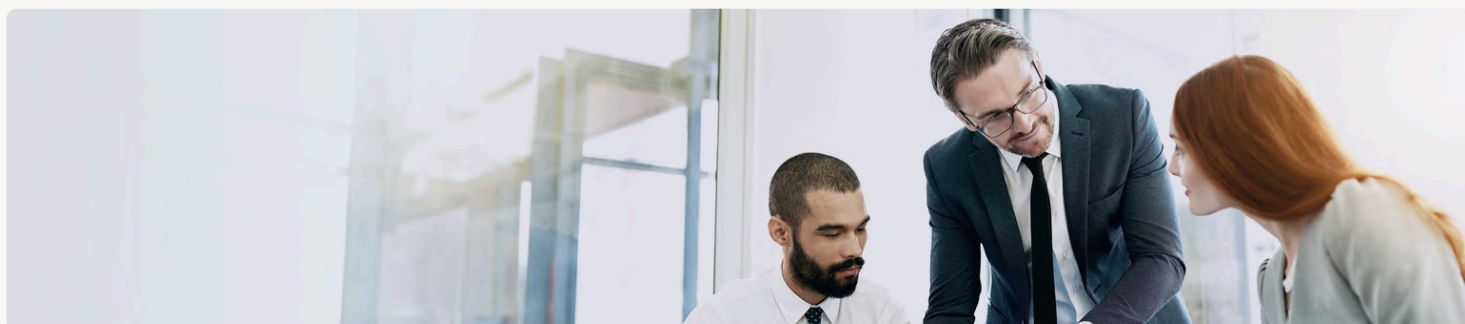
Audit, optimisation technique, sémantique et positionnement sur les nouvelles IA

Atelier 3 : Google Ads & Social Ads - accélérer sa visibilité avec la publicité en ligne

Campagnes Search, Display et Social Ads : ciblage, enchères, budget et optimisation

Atelier 4 : Communiquer et utiliser les réseaux sociaux

Choisir ses réseaux, créer du contenu engageant, animer sa communauté et mesurer



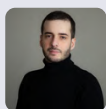
Visitez notre site web et prenez rendez-vous.

Des experts à votre service

Des entrepreneurs qui ont fait ; pas des profs qui racontent

Nos formateurs sont des professionnels du webmarketing et du digital : consultants SEO, experts en acquisition payante, formateurs expérimentés, etc. Ils ont développé des activités en ligne, et vous transmettent ce qu'ils ont appris de leurs expériences terrain. **Votre formateur est assigné selon votre secteur d'activité** : vous aurez en face de vous quelqu'un qui comprend votre business.

Quelques uns de nos formateurs



Anis

Expert SEA & Acquisition digitale

Expert SEA depuis 10 ans, Anis a vu le métier évoluer. Il sait distinguer une vraie nouveauté d'un effet de mode. Il gère aujourd'hui des campagnes Ads à plusieurs millions. Avec lui, vous apprenez à bâtir des campagnes performantes qui vous apportent des clients réguliers.



Mélodie

Consultante SEO / GEO

Consultante depuis +10 ans et spécialiste du référencement organique et des moteurs de recherche IA, Mélodie forme des entrepreneurs à construire des stratégies de contenu qui génèrent du trafic qualifié. Ses clients ressortent avec des résultats mesurables et pérennes.



Aurélien

Marketing digital & IA

Aurélien accompagne des entrepreneurs dans leur transformation digitale depuis 16 ans. Il sait exactement ce dont un porteur de projet a besoin pour que son acquisition décolle vite et efficacement. Fondateur du bootcamp Atout IA, il intègre aussi l'intelligence artificielle dans ses accompagnements.



Virginie

Stratégie digitale 360°

Avec +15 ans en stratégie marketing et communication digitale, Virginie a travaillé pour des marques reconnues (Carrefour, Valeo, L'Oréal ou EDF) avant de se consacrer à l'accompagnement 360° des entrepreneurs : positionnement, acquisition, contenus, réseaux sociaux.



Romain

Marketing digital & e-business

Romain présente 20 ans d'expérience en marketing, notamment chez Volkswagen, Decathlon, McDonald's, AXA, L'Occitane ou Club Med. En parallèle, il enseigne le marketing digital dans plusieurs institutions. Son expérience lui permet de rendre les sujets complexes directement actionnables.



Anne-Laure

Réseaux sociaux & contenu

Anne-Laure a construit son expertise sur 12 ans de marketing digital, en tant que Head of Brand avec des budgets marketing jusqu'à 300k€. Elle a fondé La Tribu de Branda, une agence social media, et enseigne la création de contenu dans le supérieur. Ses clients ont cumulé plus de 4 millions de vues.



Visitez notre site web et prenez rendez-vous.

3 parcours pour s'adapter à vos besoins

Chaque parcours inclut la formation "Développer son activité avec le webmarketing"

★ Le Plus Choisi

Parcours Starter

Formation « Développer son activité avec le webmarketing » · 39h

1 650€ TTC

- ✓ Un suivi personnalisé tout au long du parcours
- ✓ **3 RDV individuels** avec un formateur dédié à votre projet
- ✓ Ateliers collectifs hebdomadaires
- ✓ E-learning 24/7 pendant 8 mois
- ✓ Accès à des réductions sur des logiciels dépassant le coût de la formation
- ✓ Accès au réseau LegalPlace
- ✓ Certification officielle RS7076

Parcours Croissance

Formation « Développer son activité avec le webmarketing » + 1 formation complémentaire

3 150€ TTC

Économie de 150€

- ✓ Un suivi personnalisé tout au long du parcours
- ✓ **6 RDV individuels** avec un formateur dédié à votre projet
- ✓ Ateliers collectifs sur 2 formations
- ✓ E-learning 24/7 pendant 8 mois
- ✓ Accès à des réductions sur des logiciels dépassant le coût de la formation
- ✓ Accès au réseau LegalPlace
- ✓ 2 Certifications officielles

Parcours Accélération

Formation « Développer son activité avec le webmarketing » + 2 formations complémentaires

4 500€ TTC

Économie de 450€

- ✓ Un suivi personnalisé tout au long du parcours
- ✓ **9 RDV individuels** avec un formateur dédié à votre projet
- ✓ Ateliers collectifs sur 3 formations
- ✓ E-learning 24/7 pendant 8 mois
- ✓ Accès à des réductions sur des logiciels dépassant le coût de la formation
- ✓ Accès au réseau LegalPlace
- ✓ 3 Certifications officielles



Visitez notre site web et prenez rendez-vous.

Formations complémentaires

Mener un projet de création d'entreprise : la méthode éprouvée LegalPlace Academy pour lancer et structurer votre activité, en maîtrisant chaque aspect du métier d'entrepreneur.

Mener un projet de création de micro-entreprise : la méthode éprouvée LegalPlace Academy pour lancer et structurer votre auto-entreprise.

Réaliser les opérations comptables courantes d'une TPE : maîtrisez vos tâches administratives et comptables, pilotez votre entreprise et faites les bons choix fiscaux.

Améliorer l'efficacité de sa TPE à l'aide de l'IA : intégrez l'IA dans votre entreprise, automatisez vos tâches récurrentes et gagnez jusqu'à 10h par semaine.

Exemples de combinaisons de formations

Webmarketing + Création d'entreprise

Lancez-vous sans faux pas et trouvez vos premiers clients rapidement.

Webmarketing + Comptabilité

Pilotez vos chiffres et votre visibilité pour une croissance solide et durable.

Webmarketing + IA

Boostez votre présence digitale et automatisez avec l'IA pour aller encore plus vite.

IA + Création d'entreprise + Webmarketing

Lancez, automatisez et attirez des clients : le parcours complet de l'entrepreneur augmenté.

Webmarketing + Comptabilité + IA

Visibilité, pilotage et intégration de l'IA : tout pour bâtir une entreprise qui dure.

Pas sûr de votre combinaison ?

Un conseiller vous aide à construire le parcours adapté à votre projet et à votre situation.



Visitez notre site web et prenez rendez-vous.

Comment financer votre formation ?

Plusieurs options de financement existent, nous vous aidons à identifier celle qui correspond à votre situation.



CPF - Mon Compte Formation

Mobilisez votre Compte Personnel de Formation directement sur Mon Compte Formation. Selon votre solde et votre statut, la formation peut être intégralement couverte. La demande se fait en quelques clics, nous vous accompagnons pas à pas.



AIF - France Travail

En accord avec votre conseiller France Travail, l'Aide Individuelle à la Formation (AIF) peut couvrir partiellement ou totalement le coût de votre formation selon votre situation et votre projet professionnel. Parlez-en dès votre prochain entretien.



OPCO - Financement employeur

Si vous êtes salarié, votre OPCO peut prendre en charge tout ou partie de la formation dans le cadre du plan de développement des compétences.



Autofinancement

Païement en 12 fois sans frais par carte bancaire ou prélèvement. Si vous financez via votre entreprise, le coût est déductible de votre résultat fiscal.



Visitez notre site web et prenez rendez-vous.

Modalités de la formation

PUBLIC CIBLE

Porteurs de projets de création d'entreprise, gérants de TPE/PME et tout public souhaitant développer leur activité grâce au webmarketing. Avant toute inscription, un diagnostic téléphonique est réalisé pour vérifier l'adéquation de la formation avec le profil du candidat.

CERTIFICATION PRÉPARÉE

Cette formation prépare à la certification « Développer son activité avec le webmarketing » enregistrée au répertoire spécifique sous le numéro RS7076.

La certification est délivrée par l'organisme certificateur **Webmarketing & Co'm**.

MODALITÉS D'ACCÈS

Étape 1 : Diagnostic téléphonique.

Étape 2 : Proposition de parcours adaptée.

Étape 3 : Démarrage.

Délai : immédiatement à 2 mois selon financement.

PRÉ-REQUIS

- Diplôme de niveau 4 minimum, ou diplôme de niveau 3 avec 3 années d'expérience professionnelle
- Maîtrise des outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur)
- Aisance dans le rédactionnel et le traitement de données chiffrées
- Possession d'un ordinateur ou d'une tablette et accès à un internet haut-débit

DISPOSITIF D'ÉVALUATION

À la fin de votre formation, il vous est demandé de :

- Réaliser une mise en situation professionnelle - projet de développement webmarketing sur votre activité réelle
- Remettre un rapport écrit après 15 jours de préparation, détaillant votre stratégie webmarketing
- Présenter une soutenance orale de 25 minutes devant un jury professionnel
- Transmettre un dossier de candidature : CV à jour + dossier remis avant l'inscription à la certification

SITUATION DE HANDICAP

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Si vous avez besoin d'aménagements spécifiques, contactez **Robin Morth**, référent handicap, au 01 86 26 99 70 ou formation@legalplace.fr. Vous pouvez également contacter le référent handicap du certificateur **Webmarketing & Co'm**.



Visitez notre site web et prenez rendez-vous.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

La formation à distance vous offre une totale flexibilité : vous avancez à votre rythme, sans contrainte, quel que soit votre emploi du temps.

Grâce à notre format en blended learning, vous bénéficiez du meilleur des deux mondes : un travail individuel asynchrone, à réaliser quand vous le souhaitez, et des sessions synchrones en direct, collectives ou individuelles, pour approfondir vos acquis et échanger avec un formateur.

Cette alternance entre cours collectifs thématiques et séances individuelles, où vous appliquez immédiatement les apprentissages à votre propre activité, garantit une progression rapide et concrète.

MOYENS D'ENCADREMENT

- Un espace d'e-learning est mis à votre disposition dès votre inscription et jusqu'à 6 mois après la fin de la formation.
- Des supports pédagogiques seront présentés durant les sessions de formation collectives.
- L'équipe LegalPlace sera disponible tout au long de votre parcours pour répondre à vos questions sur les sujets d'organisation, de motivation et administratifs.
- Le support formation@legalplace.fr répond aux emails chaque jour ouvré dans un délai maximum de 48h.

CONTACTS UTILES

Référent pédagogique & qualité

Robin Morth

robin.morth@legalplace.fr · 06 78 74 78 87

Contact administratif

Équipe LegalPlace Academy

formation@legalplace.fr · 01 76 35 02 40

Organisme certificateur

certificationwebmarketingcom@gmail.com



Visitez notre site web et prenez rendez-vous.

L'écosystème LegalPlace

LegalPlace est née d'un constat simple : créer et gérer son entreprise en France est une aventure passionnante, mais souvent freinée par des démarches administratives complexes et chronophages. Depuis 2016, notre mission est claire : rendre le droit, l'administratif et la comptabilité simples, accessibles et fiables pour tous les entrepreneurs.

En moins de dix ans, LegalPlace est devenue l'une des legaltechs de référence en France, avec plus de **300 000 entrepreneurs accompagnés**. Chaque mois, plusieurs milliers de créateurs d'entreprise ou de micro-entreprise nous font confiance pour :

créer leur société

domicilier leur siège social

gérer leur comptabilité

s'assurer

sécuriser leurs obligations juridiques

Depuis sa création, LegalPlace a progressivement élargi son champ d'action pour couvrir l'ensemble du parcours de l'entrepreneur, du lancement au pilotage de l'activité.



LegalPlace

Création de société (SARL, SAS, micro-entreprise...), domiciliation et formalités, assurances professionnelles, etc.



ComptaPlace

Service de comptabilité en ligne pour indépendants, TPE et PME, avec un expert-comptable dédié.



LegalPlace Pro

Compte pro et solution comptable réunis dans une application unique.



LegalPlace Academy

Organisme de formation qui accompagne les créateurs d'entreprises dans la réussite de leur projet.



Visitez notre site web et prenez rendez-vous.