

Programme de formation

Certification Marketing Digital

6 jours, soit 38 heures et 30 minutes

Public visé

- Chargé(e)s de communication
- Responsables Marketing
- Chefs de projets digitaux
- Webmasters
- Toute personne souhaitant exploiter les leviers du web pour booster sa visibilité et acquérir de nouveaux clients

Pré-requis

Aucun

Objectifs pédagogiques

- Identifier les attentes et opportunités que les canaux digitaux représentent pour le futur développement commercial d'une entreprise
- Élaborer et déployer une stratégie de marketing digital adaptée aux nouveaux parcours clients dans le respect des données personnelles des internautes et de la non-intrusivité publicitaire
- Mesurer les retombées de ses actions communication digitale et identifier les correctifs nécessaires
- Porter un projet de communication digitale en étant en mesure de conseiller clairement ses interlocuteurs

Description/Contenu

Module 1 : les points-clés d'une stratégie digitale efficace

- Test de positionnement
- Présentation du certificat et des modalités de certification
- Les canaux digitaux
- Définir un objectif pour un stratégie marketing digital
- Définir les personas
- La qualité web

Module 2 : optimiser un site web et son référencement naturel



- Fonctionnement des moteurs de recherche
- Identifier les bons mots-clés
- Les balises SEO
- Atelier : audit SEO d'un site
- Optimiser le contenu
- Développer les liens

Module 3 : publicité digitale et acquisition de trafic

- Quiz : panorama du paid media en France
- Utilisation stratégique du Search (SEA)
- Atelier : optimisation Google Ads
- L'approche audience et machine learning
- Le display et le social media advertising (SMA)
- Atelier : paramétrage Facebook Ads
- L'affiliation
- Email Marketing

Module 4 : stratégies de contenu, médias sociaux et influence marketing

- Quiz : panorama des médias sociaux et de leurs audiences
- Focus sur les plateformes incontournables (Instagram et Facebook, LinkedIn, ...)
- Les formats (posts, stories, vidéos)
- Pas-à-pas, construction d'une méthodologie pour animer sa stratégie social media (objectif, cibles, plateformes, piliers de contenu, calendrier éditorial)
- Atelier : création de contenus
- L'impact de l'e-réputation et des avis client
- Le content marketing & Inbound Marketing
- Atelier : plan d'actions inbound marketing
- Zoom sur le social selling

Module 5 : mesurer l'efficacité de sa stratégie digitale et de ses investissements

- Optimiser le funnel et la conversion
- Quiz : vocabulaire et concepts de la webanalyse
- Points-clés de la mesure digitale : définir les KPI
- La gestion de la data
- Atelier : Google Analytics et élaboration d'un tableau de pilotage global

Module 6 : Construire une stratégie marketing digital

- ecommerce (+ web-to-store)
- génération de leads (B2B/B2C)
- Événementiel
- Branding
- ...

Jury final : présentation écrite et orale sur une recommandation digitale

Elearning – 40h (estimation) pour acquérir les fondamentaux sur le marketing digital

Modalités pédagogiques

Chacune de nos formations en présentiel est basée sur une pédagogie essentiellement active, se composant d'exposés théoriques et pratiques, de temps d'échanges, d'études de cas, dans des exercices individuels ou en groupe, permettant à chacun d'être acteur dans son apprentissage.

Nos formateurs sont formés aux **sciences cognitives**, ils sont à la fois experts dans leur domaine et pédagogues. Les exercices sont, dans la mesure du possible, extraites de votre quotidien professionnel et permettent ainsi d'appliquer et transférer rapidement les compétences acquises.

Nous vous proposons une formation certifiante, éligible au CPF (Compte personnel de formation), sur 5 jours de présentiel et 10 h d'e-learning : 45 h de formation réparties sur plusieurs mois.

Ce parcours vous permettra d'**acquérir les compétences nécessaires au développement et au pilotage d'une stratégie digitale**. Cette formation est indispensable à toutes personnes évoluant, ou désirant évoluer, au sein d'une équipe communication ou marketing.

Vous deviendrez autonome à toutes les étapes : de l'audit d'une stratégie Webmarketing à la mesure de la performance de vos leviers digitaux

- Un accompagnement individuel et collectif
- Pédagogie active avec des modalités d'apprentissage variées pour assurer une bonne intégration de ces nouvelles compétences :
- Ateliers pratiques
- Exercices en intersession
- Retours d'expérience
- Présentations orales
- Travail en groupe
- Quiz & Jeux

Moyens et supports pédagogiques

Afin de créer des conditions les plus favorables pour nos formations, nous mettons à disposition des stagiaires :

- Des supports de cours (format papier ou multimédia) pour la partie en présentiel et FOAD de la formation

- Pour les formations en présentiel : Notre salle de cours est équipée de tableaux blancs, d'imprimante, d'une connexion WiFi, et d'un ordinateur portable par stagiaire avec les logiciels et applications appropriés.

Les ressources pédagogiques mises à disposition des stagiaires :

- Un extranet dédié aux stagiaires de la formation
- Accès à une plateforme d'e-learning
- Vidéos tutos
- Accès à des comptes de tests
- PDF
- Bibliothèque de liens

Notre organisme de formation est en capacité de former des stagiaires en situation de handicap. N'hésitez pas à contacter notre référente handicap : Yolande Louvet

Modalités d'évaluation et de suivi

Pédagogie active basée sur une évaluation tout au long de la formation, des quiz, des travaux pratiques, des exercices ou des mises en application.

Évaluations avec transmission au formateur pour analyse et dans un but d'évolution continue :

- à chaud en fin de formation
- à froid effectuée auprès du stagiaire après 3 mois

Accessibilité

Le délai d'accès à la formation est inférieur à 2 mois à réception du devis signé.

Le centre de formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Si vous avez des besoins en compensation pour suivre une formation, contactez notre référente handicap.

La référente handicap chez Voyelle est : Yolande Louvet 06 71 75 62 77

Niveau de satisfaction générale des participants à cette formation



Taux de réussite (sur les 12 derniers mois) : Variable non renseignée %