

## « Marketing Digital »



Le marketing digital regroupe l'ensemble des activités commerciales déployées via internet pour toucher des clients ou des prospects. C'est un secteur ultra-concurrentiel qui évolue quotidiennement à une vitesse phénoménale, car aujourd'hui le consommateur réalise plus de la moitié de ses achats en ligne, où qu'il soit et à n'importe quelle heure. En outre, il s'informe de plus en plus avant de déclencher l'acte d'achat, n'hésitant pas à papillonner d'un site à un autre. Il est donc devenu indispensable pour une entreprise d'élaborer une stratégie digitale pour toucher le plus grand nombre de clients potentiels avec un budget pertinent.

Nous vous livrons dans cette formation toutes les clés pour réussir votre campagne marketing et vous élever au rang d'activité prospère. En dix modules, nous allons aborder tous les aspects du marketing digital et en comprendre les codes et astuces grâce à des explications claires et illustrées par des exemples concrets. Ainsi, vous allez découvrir de manière approfondie tous les domaines du marketing digital, de l'email marketing, au split testing, en passant par la création de contenus qualitatifs et attractifs, mais aussi la réalisation d'offres irrésistibles !

Document actualisé le 01/03/2023



En maîtrisant le marketing digital, vous pourrez augmenter votre taux d'engagement, générer plus de leads et prospects, accroître le trafic sur votre site internet et bien sûr augmenter vos ventes. Partez de zéro et devenez un marketeur à succès grâce à cette formation !

À travers la formation en marketing digital, nous vous donnerons les clés essentielles pour :

- Devenir autonome ;
- Améliorer le dialogue avec les différents acteurs de votre activité ;
- Créer des stratégies marketing ;
- Les mettre en œuvre efficacement.

Cette formation s'adresse à tous ceux qui ont à cœur de maîtriser le marketing digital pour eux-mêmes ou pour l'appliquer à leur société, ainsi qu'à ceux qui souhaitent proposer leurs services dans ce domaine. Grâce à cette formation, vous aurez les compétences pour vous lancer dans ce passionnant métier qui est en plein essor.

### Public :

Tout public

### Prérequis :

Aucun

### Durée de formation :

40 heures

### Inscription :

Pour toute demande d'inscription, veuillez vous rendre sur le site : <https://elearningformalis.fr> ou nous contacter par email : [equipepedagogique@elearningformalis.fr](mailto:equipepedagogique@elearningformalis.fr)

### Objectifs :

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de maîtriser les notions fondamentales du marketing digital.

### Moyen et modalité :

FOAD

Document actualisé le 01/03/2023



Alternance de théorie et de cas pratiques

À l'issue de la période de formation le stagiaire se verra remettre son relevé de connexion certifié par le centre de formation pour contre-signature.

### Moyens Techniques :

10 modules au format PDF

10 fichiers audio au format mp3

Un examen final

Notre support qui est là pour répondre à toutes vos questions

### Adaptation et suivi de la formation :

Un suivi de la formation et un accompagnement seront réalisés tout au long de la formation. La formation pourra être adaptée pour pallier des difficultés majeures rencontrées par l'apprenant.

### Évaluation de parcours :

Le contrôle de connaissances permettant de vérifier le niveau de connaissances acquis par les Stagiaires est effectué selon les modalités suivantes :

QCM

### Délai d'accès :

Un délai minimum et incompressible de 24 heures entre l'inscription et l'accès à la formation est appliqué.

### Handicap :

Document actualisé le 01/03/2023



Toutes les formations dispensées à FORMALIS sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Lors de l'inscription à nos formations, nous étudions avec le candidat en situation de handicap et à travers un questionnaire les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage.

Pour cela, nous pouvons également nous appuyer sur un réseau de partenaires nationaux préalablement identifiés.

Coordonnées des partenaires handicap :

### **AGEFIPH**

Bastien GIESBERGER M'Ballo SECK

Contact mail uniquement

[rhf-idf@agefiph.asso.fr](mailto:rhf-idf@agefiph.asso.fr)

### **MDPH**

MDPH 75 de Paris 69 rue de la Victoire 75009 Paris

0 805 800 909

[contact@mdph.paris.fr](mailto:contact@mdph.paris.fr)

### Évaluation du besoin :

Un questionnaire sera proposé pour analyser l'adéquation du besoin de formation avec les formations dispensées.

### Le Prix :

590 €

### Contact :

MARIN JONES Harriet

[equipepedagogique@elearningformalis.fr](mailto:equipepedagogique@elearningformalis.fr)

+ 33 1 87 20 06 98

Document actualisé le 01/03/2023

## « Marketing digital »

### PROGRAMME DE FORMATION DÉTAILLÉ

#### **Module 1 : Les fondamentaux du marketing digital**

**Durée :** 4 heures

**Objectif :** A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de maîtriser l'élaboration d'un profil acheteur et le cheminement du client.

Chapitre 1: Les tendances du marketing digital

Chapitre 2 : Les leviers du marketing digital

Chapitre 3 : Comprendre le chemin du client

Chapitre 4 : Les différentes étapes du chemin du client

Chapitre 5 : Les 4 P du marketing digital

...

Évaluation module 1

---

#### **Module 2 : Bien choisir sa stratégie**

**Durée :** 4 heures

**Objectif :** A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de maîtriser l'élaboration d'une stratégie marketing et d'un modèle économique

Chapitre 1 : Le marketing stratégique

Chapitre 2 : Les différents modèles économiques

Chapitre 3 : Définir son modèle économique : le Business Model Canvas

...

Évaluation module 2

#### **Module 3 : Créer des offres irrésistibles**

**Durée :** 4 heures

**Objectif :** A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de définir une offre claire et attrayante pour les clients

Chapitre 1 : Les offres de points d'entrée

Chapitre 2 : Comment créer une offre fermée

Chapitre 3 : Générer de nouveaux leads à l'aide d'un Lead Magnet éducatif

Chapitre 4 : Générer des leads à l'aide d'un Lead Magnet « outil »

Chapitre 5 : Votre offre fermée est-elle irrésistible ? Faites le test !

Document actualisé le 01/03/2023

Chapitre 6 : Créer des offres ultra-promotionnelles

Chapitre 7 : Votre offre ultra-promotionnelle est-elle irrésistible ? Faites le test !

Chapitre 8 : Allez plus loin !

Chapitre 9 : Les outils pour vous aider à construire vos offres

...

Évaluation module 3

#### **Module 4 : Utiliser le contenu pour attirer les fans / followers / clients**

**Durée** : 4 heures

**Objectif** : A l'issue de module, le stagiaire sera capable créer des contenus digitaux pour renforcer l'engagement d'une audience en ligne

Chapitre 1 : Écrire du contenu incroyablement attractif

Chapitre 2 : Le tunnel du contenu marketing

Chapitre 3 : La marche à suivre pour écrire du contenu irrésistible

...

Évaluation module 4

#### **Module 5 : La force des moteurs de recherche**

**Durée** : 4 heures

**Objectif** : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de maîtriser le Search Marketing pour optimiser ses contenus digitaux

Chapitre 1 : Apprenez à cibler les requêtes de recherche

Chapitre 2 : Satisfaire les internautes

Chapitre 3 : Optimiser son support selon le média utilisé

...

Évaluation module 5

#### **Module 6 : Google Analytics et la force des leviers payants**

**Durée** : 4 heures

**Objectif** : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable d'analyser les données d'un site web

Chapitre 1 : Analyser les données de votre site web

Chapitre 2 : Les indicateurs de performance les plus importants

Chapitre 3 : Les règles d'or pour enregistrer vos invités

Chapitre 4 : Choisir une plateforme de trafic adaptée

Chapitre 5 : Mettre en place un reciblage

...

Évaluation module 6

#### **Module 7 : L'email Marketing**

Document actualisé le 01/03/2023

**Durée** : 4 heures

**Objectif** : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de rédiger un e-mail selon le type de destinataire (B2C ou B2B) et à développer une base de données clients.

Chapitre 1 : Mobile VS Desktops

Chapitre 2 : Les pratiques d'envoi

Chapitre 3 : Le contenu de votre e-mail marketing

Chapitre 4 : Mesurer l'efficacité d'une campagne

...

Évaluation module 7

### **Module 8 : Définir sa stratégie sur les réseaux sociaux**

**Durée** : 4 heures

**Objectif** : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de définir une stratégie de communication sur les réseaux sociaux

Chapitre 1 : Écouter et surveiller les réseaux sociaux (social listening)

Chapitre 2 : Réussir sa stratégie social listening

Chapitre 3 : Choisir les réseaux sociaux qui vous correspondent

Chapitre 4 : Vendre grâce aux réseaux sociaux

...

Évaluation module 8

### **Module 9 : Optimiser vos campagnes pour un retour sur investissement maximal grâce au split testing**

**Durée** : 4 heures

**Objectif** : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de maîtriser le split testing et le choix des options applicables à un site web ou une application mobile

Chapitre 1 : Le split testing ou test A/B

Chapitre 2 : Comment réaliser un split testing

Chapitre 3 : Choisir les pages à optimiser

Chapitre 4 : Déterminer plusieurs hypothèses

Chapitre 5 : Lire les résultats du split testing

...

Évaluation module 9

### **Module 10 : Les clés pour réussir votre campagne de marketing digital**

**Durée** : 4 heures

**Objectif** : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable d'adopter les bonnes pratiques de marketing digital

Chapitre 1 : Les erreurs les plus communes du marketing digital

Document actualisé le 01/03/2023

Chapitre 2 : Les compétences acquises grâce au marketing digital  
Chapitre 3 : Les outils essentiels pour réussir votre stratégie marketing  
Chapitre 4 : L'insertion professionnelle  
...  
Évaluation module 10

## ACCESSIBILITÉ

En application de l'article 47 de la loi n° 2005-102 du 11 février 2005 et du décret n° 2019-768 du 24 juillet 2019 ce document présente la politique de FORMALIS en matière d'accessibilité numérique.

### 1. RESPONSABLE ACCESSIBILITÉ NUMÉRIQUE

Pour veiller continuellement à l'accessibilité des contenus numériques, FORMALIS a nommé un responsable de l'accessibilité numérique.

Celui-ci a pour missions :

- De veiller à la mise en place de processus pour l'accessibilité des contenus numériques ;
- De rendre compte au responsable de la formation des contenus et des services numériques, ainsi que de tout besoin d'amélioration ;
- De s'assurer que la sensibilisation aux exigences de l'accessibilité est encouragée dans l'établissement ;
- D'être l'interlocuteur premier sur tous les sujets d'accessibilité numérique.

### 2. ACTION DE FORMATION ET DE SENSIBILISATION

Pour répondre au besoin de sensibilisation et de formation des membres de FORMALIS, un plan de formation sera déroulé sur les trois prochaines années. Ces formations seront réalisées selon la méthode la plus appropriée pour répondre aux spécificités de la formation, soit par des dispositifs à distance synchrones ou asynchrones, soit par des dispositifs en présentiel.

### 3. GUIDE DES BONNES PRATIQUES

Document actualisé le 01/03/2023





Pour que la prise en compte de l'accessibilité dans la fabrication des contenus et la mise en place des services numériques deviennent des éléments de la qualité, chaque pôle intégrera les bonnes pratiques de l'accessibilité adaptées à ses contenus et outils. Cette adaptation sera issue des expériences faites lors de nos formations.

CGV disponibles sur ce lien :

<https://elearningformalis.fr/wp-content/uploads/2021/04/CGV-Formalis.pdf>

Document actualisé le 01/03/2023

FORMALIS 165 Quai de Valmy, 75010 - Paris – Siret : 50334974800031 – Enregistré sous le n°11755630075 auprès du préfet de région : Ile de France – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. – Naf : 5911C – TVA : FR10503349748 – RCS : Paris Paris B 503 349 748 – Capital : 45 000€ – Tel : + 33 1 87 20 06 98 – Email : [equipepedagogique@elearningformalis.fr](mailto:equipepedagogique@elearningformalis.fr) – Site internet : <https://elearningformalis.com/>