



BY ABILWAYS

FORMATIONS COURTES

INITIATION



Ref. : C19EMARK1

Durée :  
3 jours - 21 heures

Tarif :  
Salarié - Entreprise : 1940  
€ HT  
Particulier : 1770 € TTC

Code CPF : 237333

Code  
Dokelio AF\_0000025504  
:

# LES FONDAMENTAUX DU MARKETING DIGITAL

## Concevoir et piloter une stratégie marketing digital performante

L'avènement du marketing digital ouvre de nouvelles perspectives, en BtoC comme en BtoB, pour conquérir, convertir et fidéliser des prospects et clients.

**OPTION MICRO-CERTIFICATION ISM\***

### OBJECTIFS

- Assimiler les particularités du marketing digital.
- Identifier les facteurs clés de succès d'un site performant.
- Mesurer les résultats de ses actions digitales.

### EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

### POUR QUI ?

Toutes les directions marketing, commerciales, études, les chefs de produits, chefs de projet...

### PRÉREQUIS

Aucun.

### COMPÉTENCES ACQUISES

Donner une visibilité digitale à sa marque

### PARCOURS PÉDAGOGIQUE

- Communauté d'apprenants
- E-quiz amont
- Modules vidéos
- Présentiel
- E-quiz aval

### PROGRAMME

Les fondamentaux du marketing digital

#### Modules distanciels

- E-quiz en amont/aval de la formation
- Qu'est-ce que le digital a changé au marketing ?
- Pourquoi faut-il travailler son référencement naturel, le SEO ?
- Quelles sont les clés d'un e-mailing efficace ?

#### Décrypter les grandes tendances digitales

- Analyser les chiffres clés du web et du e-commerce.
- Appréhender les enjeux de l'omnicanal.
- Découvrir les nouveaux business models du web.

#### S'approprier les enjeux du marketing digital

- Travailler la préférence de marque : motivation des cibles, parcours client, storytelling...
- Augmenter le taux de conversion et la qualité des leads.
- Fidéliser et construire une communauté : e-reputation, influenceurs...

#### Définir sa stratégie marketing digital

- Dresser un état des lieux : SWOT.



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF



Membre de la FFP

ISM - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS  
Tél. : +33 (0)1 43 72 64 00 - e-mail : serviceclient@ism.fr  
Siret 712 010 362 000 28

- Définir ses objectifs webmarketing SMART.
- Segmenter son audience.
- Élaborer une stratégie digitale performante.
- Déterminer le process webmarketing approprié à son parcours client.

### Accroître sa visibilité et son trafic

- Optimiser son site par le référencement naturel.
- Déployer des campagnes SEA efficaces.
- Facebook, Instagram, LinkedIn... : utiliser la publicité sociale pour faire venir sur son site.
- Atelier : concevoir des contenus d'appel pour animer sa stratégie d'inbound marketing.

### Générer de l'engagement

- Analyser ses points de contact pour définir sa stratégie d'engagement.
- Combiner Earned, Owned, Shared et Paid media pour générer du lead.
- Influence et community management : animer et mobiliser ses communautés.
- Atelier : créer des contenus engageants.

### Convertir et transformer son trafic web

- Preuve, rareté, réciprocité, affection, consistance, autorité : s'approprier les 6 leviers de persuasion.
- Définir sa proposition de valeur.
- Arborescence, navigation, mobile friendly... : générer du business avec un site performant.
- Emailing et marketing automation : améliorer l'attractivité, la délivrabilité et la conversion.
- Atelier : développer des contenus premium comme la newsletter.

### Analyser et mesurer ses actions marketing digital

- Déterminer les indicateurs à mesurer.
- Paramétrer et utiliser des outils de mesure : Google analytics.
- Calculer le ROI de ses actions.
- Piloter à l'aide d'un tableau de bord.

*\* Dans le cadre de l'option micro-certification, l'acquisition des compétences sera évaluée par contrôle continu et exercice final articulant l'ensemble des concepts abordés*

*Option micro-certification : tarif Particulier*

*Si vous souhaitez passer la micro-certification et utiliser son CPF, merci de vous inscrire via [www.moncompteformation.gouv.fr](http://www.moncompteformation.gouv.fr).*

## INTERVENANTS

Alan CALLOC'H  
Expert Marketing Digital  
SOCIÉTÉ BEGLOB

Samantha NOYON

Renaud ALQUIER

## MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et



BY ABILWAYS

proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

## LIEUX ET DATES

### À distance

06 au 08 oct. 2021  
06 au 08 déc. 2021  
19 au 21 janv. 2022  
23 au 25 mai 2022  
11 au 13 juil. 2022  
14 au 16 sept. 2022  
12 au 14 déc. 2022  
18 au 20 janv. 2023

### Paris

24 au 26 nov. 2021  
09 au 11 mars 2022  
20 au 22 juin 2022  
24 au 26 août 2022  
12 au 14 oct. 2022

### Lyon

11 au 13 juil. 2022

### Marseille

14 au 16 sept. 2022

### Rennes

26 au 28 avr. 2022

### Toulouse

22 au 24 nov. 2022

