



PRATIQUER LE MARKETING DIGITAL - 100% À DISTANCE

Les fondamentaux du marketing digital par la pratique

Comprendre et manipuler le marketing digital à l'aide d'une pédagogie active, pratique et collective. Appliquer une méthodologie rigoureuse en prenant appui sur de nombreux exemples et outils. Savoir construire une marque sur Internet, générer du trafic, le convertir en business et amplifier la relation numérique. Savoir élaborer un plan d'actions, déterminer des objectifs et suivre les résultats.

OPTION MICRO-CERTIFICATION ISM*

FORMATIONS COURTES

INITIATION

NEW

CPF

Ref. : C20CVEMARK1

Durée :
2 jours - 12 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 890 € HT
Particulier : 820 € TTC

Code CPF : 2318

OBJECTIFS

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

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

- E-quiz amont
- Communauté d'apprenants
- Cours en ligne
- E-quiz aval

PROGRAMME

Pratiquer le marketing digital - 100% à distance

Démarrer - Activités individuelles de démarrage (20min)

- Décrypter les grandes tendances et s'approprier les enjeux du marketing digital.
- Identifier trois enjeux marketing digital à travailler, de sa propre expérience personnelle ou professionnelle.
- S'approprier l'écosystème des points de contacts : Paid, Owned et Earned media.

Découvrir & Partager - Définir sa stratégie de marketing digital (Classe Virtuelle 1 - 3h)

- Dresser un état des lieux pour définir ses objectifs webmarketing.
- Identifier le besoin utilisateur pour construire un persona exploitable.
- Déterminer le process webmarketing approprié à son parcours client : retours d'expérience.
- Ordonner les insights client sur un parcours d'expériences BtoB ou Btoc.
- Rédiger un plan marketing digital : structure et éléments clés.

S'entraîner & Pratiquer - Accroître sa visibilité et générer de l'engagement (Activités individuelles de pratique - 2h30)

- Rédiger sa proposition de valeurs : atouts, différences et spécificités.
- Étude de cas : concevoir une stratégie brand content performantes.
- Réaliser le benchmark de trois marques en analysant leurs stratégies d'engagement.
- Lister les atouts, différences et spécificités des leviers de génération de trafic pour optimiser leur utilisation.
- Positionner les leviers Paid, Owned et Earned media dans son parcours client.

Découvrir & Partager - Convertir et transformer son trafic Web (Classe



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



Virtuelle 2 - 3h)

- Preuve, rareté, réciprocité, affection, consistance, autorité : s'approprier les 6 leviers de persuasion.
- Page d'accueil, page produit et landing page : concevoir et mettre en place un tunnel de conversion efficace.
- Arborescence, navigation, mobile friendly... : générer du business avec un site performant.
- Déployer un dispositif d'e-mailing et de marketing automation pour personnaliser son dispositif de conversion.
- Actionner les leviers de la conversion dans son parcours client sans l'alourdir : conseils et recommandations.

Ancrer & Renforcer - Analyser et mesurer ses actions de marketing digital (Activités individuelles de pratique - 2h)

- Coût d'acquisition, taux de conversion, customer life time value... : déterminer les indicateurs clés à mesurer.
- Paramétrer Google Analytics pour suivre ses indicateurs clés.
- Étude de cas : calculer le ROI d'une publicité sociale.
- Construire son tableau de bord.

Se certifier - Évaluation (40min)

* Option micro-certification : tarif Particulier

Si vous souhaitez passer la micro-certification ISM et utiliser son CPF, merci de vous inscrire via www.moncompteformation.gouv.fr.

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 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

05 et 06 avr. 2022

07 et 08 nov. 2022

