INFPF

MARKETING DIGITAL

Programmes des parcours e-learning

Titre du parcours e-learning : **MARKETING DIGITAL**

Durée du parcours : **25 heures**

Objectifs :	L'objectif de cette formation en marketing digital est de fournir aux participants une compréhension approfondie des différentes facettes du marketing numérique et de les équiper des compétences nécessaires pour élaborer, mettre en œuvre et mesurer des stratégies de marketing digital efficaces : • **Compréhension Globale du Marketing Digital :** La formation vise à fournir une vision globale du marketing digital en expliquant les concepts fondamentaux à travers un schéma. Les participants apprendront à concevoir une stratégie marketing numérique en utilisant des outils pratiques tels que le Modèle de Plan d'Action Marketing et le Modèle de Mapping Parcours Client. • **Réseaux Sociaux :** La formation se concentre sur l'importance des réseaux sociaux dans le Digital Marketing Funnel. Les participants apprendront à utiliser différents réseaux sociaux de manière professionnelle, avec un accent particulier sur LinkedIn et Instagram. Des sujets tels que le Social Selling, l'automatisation des actions sur LinkedIn, la création de contenu avec Canva, la programmation de posts, la publicité et la mesure des performances seront couverts. • **Rédaction Web et Réseaux Sociaux :** La formation aborde la rédaction pour le web et les réseaux sociaux, couvrant des aspects tels que la stratégie éditoriale, le copywriting, la création de contenus rédactionnels, et l'organisation de la production avec un planning éditorial. • **SEO et SEA :** Les participants apprendront à générer du trafic sur leur site web en se plongeant dans les moteurs de recherche, le référencement naturel (SEO), l'utilisation d'outils comme Yoast SEO pour WordPress, la certification Semrush, ainsi que la publicité payante avec Google Ads et la certification Google. • **Email Marketing :** La formation couvre l'importance de l'email dans le e-commerce et le webmarketing. Elle explique les types d'emails, les KPI associés, la diffusion d'emails, le cold mailing, et la conformité avec le RGPD (Règlement général sur la protection des données). Les participants découvriront également des outils tels que MailerLite. • **Analyse et Préparation :** La dernière partie de la formation se concentre sur la mesure des performances à l'aide de Google Analytics, l'analyse en direct de sites web, la budgétisation, la veille digitale, et la préparation pour l'avenir du marketing digital.

Public concerné :	La formation en marketing digital est adaptée à un public varié, notamment à ceux qui souhaitent acquérir des compétences et des connaissances approfondies dans le domaine du marketing numérique. Voici les groupes de personnes qui peuvent bénéficier particulièrement de cette formation : • **Professionnels du Marketing :** Les personnes travaillant déjà dans le domaine du marketing, mais qui veulent se mettre à jour sur les dernières tendances du marketing digital, découvrir de nouveaux outils et approfondir leurs compétences dans des domaines spécifiques tels que les réseaux sociaux, le SEO, le SEA, et l'email marketing. • **Entrepreneurs et Dirigeants d'Entreprises :** Les propriétaires d'entreprises, les entrepreneurs ou les cadres supérieurs qui cherchent à comprendre comment intégrer efficacement le marketing digital dans leur stratégie globale d'entreprise et à maximiser leur visibilité en ligne. • **Professionnels des Médias Sociaux :** Les individus travaillant spécifiquement dans le domaine des médias sociaux qui veulent approfondir leurs connaissances, en particulier sur des plateformes spécifiques comme LinkedIn et Instagram, et apprendre des stratégies avancées telles que le social selling et les partenariats de marque. • **Responsables de Contenu et Rédacteurs :** Les personnes chargées de la création de contenu en ligne, qu'il s'agisse de rédacteurs, de gestionnaires de contenu ou de responsables éditoriaux, qui veulent affiner leurs compétences en copywriting, stratégie éditoriale et production de contenu. • **Professionnels du Web :** Les individus travaillant dans le domaine du développement web, du référencement et de la gestion de site qui veulent approfondir leur compréhension du SEO, des moteurs de recherche, et des outils comme Yoast SEO. • **Étudiants et Personnes en Reconversion :** Les étudiants en marketing, communication ou des domaines connexes, ainsi que ceux qui cherchent à changer de carrière vers le marketing digital, peuvent bénéficier de cette formation en acquérant des compétences pratiques et actualisées.
Prérequis :	• **Connaissances de Base en Marketing :** Une compréhension générale des principes de base du marketing pourrait être utile, même si la formation commence par une introduction au marketing digital. Des notions de segmentation de marché, de positionnement et de mix marketing pourraient faciliter la compréhension des concepts plus avancés. • **Compétences en Communication Écrite :** Étant donné que la formation aborde la rédaction pour le web et les réseaux sociaux, des compétences de base en communication écrite, y compris la grammaire, le style et la clarté, pourraient être bénéfiques.

	• **Familiarité avec les Réseaux Sociaux :** Une connaissance de base des réseaux sociaux, même en tant qu'utilisateur, serait utile. Cela aiderait à mieux comprendre les stratégies spécifiques liées à des plateformes telles que LinkedIn et Instagram. • **Expérience Web et WordPress :** Pour la Partie sur le SEO, la formation mentionne l'utilisation de Yoast SEO pour WordPress. Une certaine expérience avec WordPress et une compréhension initiale du fonctionnement des sites web seraient donc un avantage. • **Familiarité avec les Outils Numériques :** La formation fait référence à l'utilisation d'outils tels que Walaaxy, Meta Ads, Semrush, Google Ads, Google Analytics, et MailerLite. Une certaine familiarité avec les outils numériques et la capacité à apprendre rapidement l'utilisation de nouveaux outils sera probablement utile. • **Esprit Analytique :** Pour la partie mesure des performances, une capacité à comprendre les données analytiques, à interpréter des rapports et à prendre des décisions basées sur ces analyses serait un atout.
Qualification de l'intervenant :	Le formateur Jessy Martin est un expert en marketing digital au service des entreprises. Il est également professeur en Ecole Supérieure de Commerce sur ces sujets.
Programme :	**Partie 1: La Stratégie Marketing Digital - La Base de Votre Réussite** • Comprendre le Marketing Digital à travers un schéma • Le Digital Marketing Funnel • Créer sa Stratégie de Marketing Digital • Les outils pratiques pour créer sa stratégie : o Modèle de Plan d'Action Marketing o Modèle de Mapping Parcours Client **Partie 2: Découvrir les Réseaux Sociaux en Mode Professionnel** • Introduction aux Réseaux Sociaux, les chiffres clés • La place des Réseaux Sociaux dans le Digital Marketing Funnel • La théorie des 5 Poignées de Main • Social Selling • Focus sur LinkedIn • Automatiser ses Actions sur LinkedIn avec Walaaxy • Focus sur Instagram • Utiliser Canva pour Créer du Contenu Rapidement • Programmation et Publicités o Programmation de Posts o Réalisation de Publicités avec Meta Ads o Influenceurs et Partenariats de Marque • Mesure des Performances

	Partie 3: Rédiger pour le Web et les Réseaux Sociaux • Stratégie Éditoriale • Le Copywriting • Contenus Rédactionnels • Organisation de la Production avec un Planning Éditorial **Partie 4: Générer du Trafic sur Votre Site Web avec le SEO et le SEA** • Les Moteurs de Recherche • Le SEO comme un Travail d'Enquêteur • SEO Onsite et Offsite • Utilisation de Yoast SEO pour WordPress • Certification Semrush • Google Ads • Certification Google **Partie 5: Le Canal ROI - L'Email** • L'Email dans le E-commerce et le Webmarketing • Types d'Emails et KPIs Associés • Diffusion d'Emails et Cold Mailing • Découverte de MailerLite • RGPD et Protection des Données **Partie 6: Calculer son Budget, Mesurer ses Performances, Se Préparer pour l'Avenir** • Google Analytics • Analyser un Site Web en Direct • Budgétisation et Préparation • Veille Digitale
Moyens pédagogiques et techniques :	• **Schémas et Modèles :** La formation utilise des schémas pour aider à comprendre le marketing digital de manière visuelle. Des modèles tels que le Modèle de Plan d'Action Marketing et le Modèle de Mapping Parcours Client sont mentionnés pour aider à créer une stratégie. • **Présentations et Cours Théoriques :** Des cours théoriques sont utilisés pour expliquer les concepts clés du marketing digital, du digital marketing funnel à la théorie des 5 Poignées de Main, en passant par les différentes parties de la formation. • **Études de Cas :** L'utilisation de plusieurs études est un moyen efficace d'illustrer comment les concepts théoriques sont appliqués dans la pratique. • **Démo d'Outils :** La formation inclut des démonstrations d'outils spécifiques tels que Walaaxy, Meta Ads, Yoast SEO pour WordPress, Semrush, Google Ads, Google Analytics, et MailerLite.

	• **Exercices Pratiques :** Pour permettre aux participants de mettre en pratique les connaissances acquise à travers la création de stratégies, la rédaction de contenus, la mise en place de campagnes publicitaires, etc. • **Certifications :** La formation donne la possibilité de certifications, telles que la certification Semrush et la certification Google Ads. Ces certifications peuvent servir de validation des compétences acquises pendant la formation. • **Utilisation d'Outils en Ligne :** L'utilisation d'outils en ligne tels que Canva, Walaaxy, Meta Ads, Semrush, Google Ads, Google Analytics, et MailerLite permet une approche pratique, où les participants peuvent apprendre à utiliser des outils réels utilisés dans l'industrie.
Modalités d'évaluation des acquis :	• **Quizz après chaque Partie :** À la fin de chaque Partie du programme, un quizz permet aux participants de consolider leurs connaissances et d'identifier les domaines qui nécessitent une révision. • **Quizz final :** Il est conçu pour évaluer de manière globale la compréhension et la maîtrise des participants sur les concepts clés et les compétences enseignées tout au long du cours.
Sanction visée :	Ce parcours de formation peut concourir à l'obtention du titre suivant inscrit au répertoire spécifique de France Compétences : **RS5210**
Matériel nécessaire pour suivre la formation :	**Ordinateur :** Un ordinateur personnel (PC ou Mac) est essentiel pour accéder au contenu de la formation, participer à des sessions en ligne et effectuer des exercices pratiques. **Connexion Internet :** Une connexion Internet stable est indispensable pour accéder aux ressources en ligne et visionner les vidéos. **Applications Logicielles :** En fonction des outils spécifiques mentionnés dans la formation, il peut être nécessaire d'avoir certaines applications logicielles installées. Par exemple, l'utilisation de WordPress avec Yoast SEO, ou des outils spécifiques comme Walaaxy, Meta Ads, Canva, Semrush, Google Ads, Google Analytics, et MailerLite peut nécessiter des installations ou des accès en ligne.

Délais moyens pour accéder à la formation :	Immédiat
Accessibilité aux personnes à mobilité réduite :	Oui