

MARKETING DIGITAL

**Code
MD**

**Durée
14 heures**

**Tarif inter*
560 €
HT**

**100 % en présentiel*

OBJECTIFS

- Comprendre les fondamentaux du marketing digital
- Analyser l'impact du marketing digital sur les stratégies commerciales
- Identifier et utiliser les leviers essentiels du marketing digital
- Développer des stratégies pour augmenter la présence et la reconnaissance de la marque sur internet.
- Utiliser Google Analytics pour suivre et analyser ses performances en ligne

PROGRAMME

CONTENU

1. **Introduction au marketing digital**
 - Définitions et enjeux
 - Les différents canaux du marketing digital
 - Panorama des canaux, avantages et inconvénients de chaque canal
2. **Les leviers essentiels du marketing digital**
 - Le référencement naturel
 - Les campagnes publicitaires : SEA
 - Les stratégies de contenus
 - Les réseaux sociaux
3. **Le déploiement d'une stratégie digitale**
 - Des objectifs digitaux
 - Un plan d'action digital
 - Le marketing automation
4. **Google Analytics, un outil de mesure des performances**
 - Importance de l'analyse des données
 - Présentation de l'outil et de ses fonctionnalités
 - Les indicateurs clés (KPI) : Identification et interprétation des principales métriques (visiteurs, taux de rebond, sources de trafic).
 - Configuration de l'outil
 - L'utilisation des rapports
5. **Plan d'action**
 - Élaboration d'un plan personnalisé pour mettre en pratique les acquis sur son poste de travail
 - Atelier individualisé : approfondissement ciblé en fonction des besoins identifiés
6. **Bilan évaluation**

CONDITIONS D'ADMISSION

Public

Salarié ou responsable d'entreprise souhaitant s'initier au marketing digital

Entretien téléphonique, tests de positionnement en ligne et vérification des prérequis

PRÉ-REQUIS

Avoir une utilisation courante des outils numériques.

CERTIFICATION NC

MODALITES ET DELAIS D'ACCES A LA FORMATION

- Groupe de 4 à 12 personnes
- Cours en présentiel en face à face.
- Si cours particulier, accès dès validation du financement /Si cours collectifs, accès dès ouverture d'un groupe (minimum 4 personnes) et validation du financement

VERIFICATION DES PRE-REQUIS

- Vérification des prérequis nécessaires pour profiter pleinement de cette formation en réalisant un test après votre inscription et avant le démarrage de la formation
- Quiz pour tester les connaissances de départ des participants

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES

Intervenant :

L'équipe pédagogique, coordinateurs et formateurs, est spécialisée dans la formation d'adultes et possède les qualifications et les expériences professionnelles dans le domaine du marketing digital et la gestion des réseaux sociaux.

Méthodes et techniques pédagogiques :

Pédagogie innovante, méthode active, approche actionnelle

Moyens pédagogiques utilisés :

Exposés interactifs avec illustrations et vidéos - Ecran synchronisé avec l'ordinateur du formateur en mode démonstration - Mises en application - Exercices sur les items des séquences

Quiz et sondage interactifs en ligne pour tester les connaissances

Supports pédagogiques utilisés :

PowerPoint du déroulé du programme avec diaporamas, schémas imagés, graphiques, capsules vidéo

Outils :

Ordinateur portable par participant et accès au logiciel version MS 365, outils numériques, Kahoot, Google forms Quizzy (quiz en ligne), Padlet, documents numériques supports pour les exercices, outils numériques dédiés.

MODALITE D'EVALUATION / MODALITES DE VALIDATION

Évaluation formative des compétences acquises tout au long du parcours

Questionnaires d'évaluations en fin de séance et en fin de formation

Questionnaire de satisfaction

Attestation de formation

MODALITE ET CONDITIONS D'ACCES

Adaptation du dispositif d'accueil pour les personnes en situation de handicap (le cas échéant) Des référents handicaps sont mobilisés pour accueillir et informer la personne, participer à l'organisation du parcours de formation, communiquer sur l'accessibilité, assurer le lien avec les partenaires

Contact Nice : Yamina ABDA – formationnice@ecole-esccom.com

Contact Cannes : Pascale SOLIMEIS – formationcannes@ecole-esccom.com

FINANCEMENT

Les solutions de financement

OPCO et financement de la formation

Les opérateurs de compétences (OPCO) travaillent avec ESCCOM FORMATION depuis de nombreuses années. Leurs missions évoluent depuis janvier 2019 grâce à la loi "Avenir professionnel". Toutefois, plusieurs dispositifs de financement sont accessibles selon les critères de prise en charge de chaque OPCO. Pour plus d'information, une équipe de formation de Cannes & Nice vous accompagne dans le choix de vos formations et la gestion administrative, ou votre contact à l'AKTO.

ESCCOM FORMATION PROFESSIONNELLE - 2 avenue Brown Séquard- 06000 Nice - Tél : 04.93.53.55.55

S.A.S. au capital de 3 048.53 €- RCS Nice 383 704 319 - Code APE : 8542 Z - Siret : 38370431900060 N° TVA intracommunautaire : non assujetti à la TVA CGI 261-4.4°- N° de déclaration d'existence : 93060405906