L'AKADÉMIE DU DIGITAL · TRAINING PROGRAMME Qualiopi certification being prepared

# Fondamentaux du Marketing Digital

**FOR-MKT-M1-A · Digital Marketing & Communication**

Comprendre les canaux, les leviers et la stratégie d'acquisition digitale

**DURATION**
7 h

**PRICE**
450 € HT

**AUDIENCE**
Companies & individuals

**ACCESS**
Access within 2 working days after validation of needs and prerequisites.

Tarifs indiqués « à partir de », hors devis spécifique et promotions. Prix HT, à partir de 2 participants. TVA 20 %.

## Learning objectives

- Comprendre l'écosystème du marketing digital et ses principaux canaux
- Distinguer les leviers d'acquisition (SEO, SEA, social, email, display) et leur complémentarité
- Comprendre le parcours client (tunnel de conversion) et les notions d'audience et de ciblage
- Définir des objectifs et des indicateurs de performance (KPI) pertinents
- Construire les bases d'une stratégie digitale cohérente
- Connaître les outils essentiels et les bonnes pratiques (mesure, RGPD, éthique)

## Target audience

- Entrepreneurs, indépendants, responsables TPE/PME souhaitant développer leur présence digitale
- Personnes en reconversion ou en prise de poste marketing/communication
- Collaborateurs souhaitant comprendre les fondamentaux pour dialoguer avec des prestataires

## Prerequisites

- Savoir utiliser un ordinateur, un navigateur web et les réseaux sociaux.
- Avoir une activité ou un projet à promouvoir (un atout).
- Comprendre le vocabulaire professionnel courant.
- Aucune compétence technique en marketing n'est exigée.

## Programme

### THEORY Module Théorique — Comprendre l'écosystème du marketing digital

Ce module définit le marketing digital (évolution, enjeux, différences avec le marketing traditionnel) et dresse un panorama des canaux : site web, SEO, SEA, réseaux sociaux, emailing, display, affiliation, influence. Il présente le parcours client et le tunnel de conversion (acquisition, conversion, fidélisation), les notions d'audience, de ciblage et de personas, ainsi que les objectifs et KPI (trafic, leads, ROI, ROAS). Il aborde enfin les bonnes pratiques de mesure (analytics), de conformité (RGPD, consentement) et d'éthique.

**Objective :** donner une vision claire de l'écosystème du marketing digital, de ses leviers et de la logique d'une stratégie d'acquisition.

- Panorama complet et accessible des canaux et leviers.
- Compréhension du parcours client et des KPI.
- Sensibilisation à la mesure, au RGPD et à l'éthique du marketing.

**Assessment :** QCM sur les canaux et les notions clés, exercice d'association levier/objectif.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Accueil & présentation | 15 min | Présenter le programme, les objectifs et le déroulé.<br>Présentation orale, support visuel (slides), tour de table. | |
| Qu'est-ce que le marketing digital ? | 40 min | Évolution, enjeux, différences avec le marketing traditionnel.<br>Exposé interactif, exemples, échanges. | Questions orales ; QCM sur les notions. |
| Panorama des canaux | 1h00 | Site, SEO, SEA, réseaux sociaux, emailing, display, affiliation, influence.<br>Exposé illustré, exemples de campagnes, panorama des leviers. | Exercice d'association levier/objectif. |
| Parcours client & ciblage | 45 min | Tunnel de conversion, audience, ciblage, personas.<br>Exposé, schéma du tunnel, exemples de personas. | QCM sur le parcours client. |
| Objectifs, KPI & bonnes pratiques | 40 min | KPI (trafic, leads, ROI, ROAS), analytics, RGPD, consentement, éthique.<br>Exposé, exemples de tableaux de bord, rappels RGPD. | QCM sur les KPI et la conformité. |
| Synthèse | 10 min | Résumer les points clés et préparer l'atelier.<br>Récapitulatif, feedback des participants. | QCM rapide de fin de module. |

### WORKSHOP Atelier Pratique — Poser les bases de sa stratégie digitale

À partir d'un cas fil rouge ou du projet réel du participant, les apprenants définissent la cible et les personas, cartographient les canaux pertinents selon l'objectif et l'audience, construisent un parcours client simple, choisissent les KPI à suivre et ébauchent une stratégie digitale priorisée (canaux, messages, indicateurs).

**Objective :** repartir avec des personas, une cartographie des canaux et une ébauche de stratégie digitale priorisée avec ses KPI.

- Travail possible sur le projet réel du participant.
- Production de personas et d'une cartographie des canaux.
- Ébauche de stratégie digitale priorisée et choix des KPI.
- Approche concrète et directement exploitable.

**Assessment :** production des livrables (personas, cartographie des canaux, ébauche de stratégie + KPI), restitution orale courte et revue collective.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Lancement de l'atelier | 15 min | Présenter l'objectif et choisir son cas (réel ou fil rouge).<br>Présentation, constitution des groupes. | |
| Cible & personas | 45 min | Définir la cible et construire des personas.<br>TP guidé, gabarit de persona, accompagnement. | Livrable : personas. |
| Cartographie des canaux | 55 min | Identifier les canaux pertinents selon objectif et audience.<br>TP collaboratif, matrice canaux/objectifs. | Livrable : cartographie des canaux. |
| Parcours client & KPI | 45 min | Construire un parcours client simple et choisir les KPI.<br>TP, schéma de parcours, sélection d'indicateurs. | Livrable : parcours + KPI. |
| Stratégie & restitution | 25 min | Ébaucher une stratégie priorisée et la présenter.<br>Modèle de stratégie, présentations courtes, feedback. | Évaluation sommative : ébauche de stratégie + QCM final. |
| Enquête de satisfaction | 10 min | Recueillir la satisfaction à chaud.<br>Questionnaire de satisfaction. | Enquête de satisfaction. |

## Teaching methods and resources

In-person training at our premises or yours, in small groups. A mix of theory, hands-on workshops and practical scenarios.

**Required equipment :**

8 Go de Ram

## Assessment methods

Learning outcomes are assessed during and at the end of the training; an attendance certificate is given to every learner.

## Accessibility

Training accessible to people with disabilities. Contact us before registering so we can study the adjustments needed.

## Funding

Quote or training agreement on request. Qualiopi certification is being prepared: eligibility for OPCO funding will open once it is obtained.

Certification audit planned for T1 2027. No OPCO eligibility before it is obtained.