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

Parcours Marketing & Acquisition 360°

PF-MIX-P05 · Digital Marketing & Communication

Attirer, convertir et protéger : maîtriser l'acquisition, la visibilité, l'IA et la gestion de crise

DURATION
28 heures — 4 modules de 7h

PRICE
1?440 € HT

AUDIENCE
Companies & individuals

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

Remise parcours ?20 % incluse. Tarif indicatif, applicable à partir de 2 participants ; pour une formation à titre individuel hors session, nous contacter.

Main objective

Former des profils orientés performance et acquisition : poser une stratégie marketing, maîtriser la visibilité (SEO, SEA, GEO), exploiter l'IA pour optimiser, et protéger sa réputation grâce à la gestion de crise. L'accent est mis sur l'acquisition mesurable et la résilience, plutôt que sur le branding et le social.

Le parcours pose la stratégie d'acquisition, approfondit la visibilité (SEO/SEA/GEO), ajoute l'optimisation par l'IA, puis sécurise la réputation avec la gestion de crise.

Learning objectives

- Poser une stratégie de marketing digital orientée acquisition et performance
- Maîtriser la visibilité : référencement naturel, payant et génératif (SEO, SEA, GEO)
- Exploiter l'IA pour produire, personnaliser et optimiser les campagnes
- Protéger son e-réputation et gérer les situations de crise

Target audience

- Responsables marketing/acquisition, growth, e-commerçants
- Entrepreneurs et indépendants pilotant leur acquisition
- Toute personne en charge de la performance et de la visibilité en ligne

Prerequisites

- Aucun prérequis technique. La connaissance des fondamentaux du marketing digital est un plus. Un formulaire de pré-requis spécifique est associé à chaque module composant le parcours.

Programme

FOR-MKT-M1-A · Fondamentaux du Marketing Digital (7h)

Théorie : canaux, parcours client, KPI, ROI/ROAS. Atelier : personas, cartographie des canaux, ébauche de stratégie.

Objective : Poser une stratégie orientée acquisition.

Assessment : QCM + personas + ébauche de stratégie. Réussite ? 60 %.

FOR-MKT-M2-A · SEO, SEA & GEO (7h)

Théorie : SEO, SEA (Google Ads), GEO (IA). Atelier : audit, optimisation, test GEO, ébauche SEA, plan de visibilité.

Objective : Maîtriser la visibilité naturelle, payante et générative.

Assessment : QCM + contenu optimisé + plan de visibilité. Réussite ? 60 %.

FOR-MKT-M4-A · Marketing & IA (7h)

Théorie : usages IA, contenu génératif, personnalisation, KPI prédictifs, automatisation. Atelier : contenus IA, mini-automatisation, garde-fous.

Objective : Optimiser ses campagnes grâce à l'IA.

Assessment : QCM + contenus IA + mini-automatisation. Réussite ? 60 %.

FOR-MKT-M6-A · Communication de Crise & E-réputation (7h)

Théorie : e-réputation, veille, typologie des crises, dispositif, réaction, après-crise. Atelier : plan de veille, dispositif de crise, simulation, plan post-crise.

Objective : Protéger sa réputation et gérer les crises.

Assessment : QCM + dispositif de crise + simulation. Réussite ? 60 %.

Teaching methods and resources

En présentiel dans nos locaux ou dans vos locaux. Parcours transversal organisé en modules de 7h, séquençables selon le calendrier.

- Les stagiaires doivent disposer d'un PC avec le Wifi et 8 Go de RAM.
- 5 à 6 places par session.
- Tarifs applicables à partir de 2 participants ; pour une formation à titre individuel hors session, nous contacter.

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.