L'AKADÉMIE DU DIGITAL · PROGRAMME DE FORMATION Certification Qualiopi en cours de préparation

Parcours Marketing & Acquisition 360°

PF-MIX-P05 · Marketing Digital & Communication

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

DURÉE
28 heures — 4 modules de 7h

TARIF
1?440 € HT

PUBLIC
Entreprises & particuliers

DÉLAI D'ACCÈS
Accès sous 2 jours ouvrés après validation du besoin et des prérequis.

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

Objectif général

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.

Objectifs pédagogiques

- 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

Public concerné

- 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

Prérequis

- 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.

Objectif : Poser une stratégie orientée acquisition.

Évaluation : 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.

Objectif : Maîtriser la visibilité naturelle, payante et générative.

Évaluation : 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.

Objectif : Optimiser ses campagnes grâce à l'IA.

Évaluation : 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.

Objectif : Protéger sa réputation et gérer les crises.

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

Modalités et moyens pédagogiques

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.

Modalités d’évaluation

Évaluation des acquis en cours et en fin de formation, attestation de fin de formation remise à chaque stagiaire.

Accessibilité

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez-nous avant l’inscription pour étudier les aménagements nécessaires.

Financement

Devis ou convention de formation sur demande. La certification Qualiopi est en cours de préparation : l’éligibilité aux financements OPCO sera ouverte après son obtention.

Audit de certification prévu au T1 2027. Aucune éligibilité OPCO avant l’obtention.