



Objectifs

A l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable de maîtriser les notions et compétences essentielles et relatives aux fondamentaux du Marketing Digital.

Public visé : Tout public désirant maîtriser les notions de Marketing Digital : Salarié, entreprise, demandeur d'emploi, indépendant, etc...

Pré requis :

Aucun pré-requis n'est nécessaire pour suivre la formation Marketing Digital.

Modalités d'admission :

Tests de positionnement et entretien individuel.

Durée de l'action : 14 à 21 heures modulables selon les besoins et l'objectif.

Rythme et Horaires : Plusieurs rythmes possibles.

Intervenants : Formateurs expérimentés et ayant une solide expérience professionnelle dans leur domaine de compétences.

Financement : O.P.C.O. – Plan de formation entreprise – Financement personnel

Lieu de la formation : 89 avenue Notre Dame de Santé
84200 CARPENTRAS

**Locaux accessibles aux personnes
en situation de handicap**

Nous contacter pour tout aménagement nécessaire

Moyens et méthodes pédagogiques :

- Alternance d'apports théoriques et de mises en application
- Pédagogie différenciée et individualisée
- Remise d'un support de cours numérique à chaque participant

Le formateur peut adapter les séances aux cas pratiques de votre entreprise.

Contenus de la formation

A l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable de maîtriser les notions et compétences essentielles et relatives aux fondamentaux du Marketing Digital.

- Connaître les concepts clés du marketing digital :
 - Comprendre les notions de marketing dans l'univers numérique.
 - Fondement du marketing traditionnel : la cible, les personnes, la concurrence et le positionnement, le marché, les canaux de distribution, la promotion, les produits. Établir une SWOT à l'aide d'un Pestel.
- Comprendre les différentes options de présence sur le Web et préparer une stratégie de mots-clés en SEO/SEA :
 - Les contraintes de promotion dans l'univers Web.
 - SEO, SEA, Mailing / Newsletter /SMS.
- Connaître les différents réseaux sociaux, mettre en place et les utiliser :
 - Étude des réseaux sociaux dans un cadre professionnel : Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn.
- Comprendre comment une gestion efficace des réseaux sociaux facilite la promotion et favorise la génération de prospects :
 - Préparer et mettre en place des campagnes multi-réseaux.
- Savoir gérer les réseaux sociaux dans un cadre ou pour l'image d'entreprise :
 - Gérer l'image d'une entreprise sur les réseaux sociaux au quotidien.
- Connaître les autres possibilités de marketing et de publicité en ligne :
 - Éventail des moyens de promotion autres que les réseaux sociaux et le SEO/SEA.
 - Différencier local, national et international.
- Comprendre et utiliser les services d'analyse pour suivre et améliorer des campagnes :
 - Utiliser Google Search Console, Google Analytics et Semrush.

Suivi, évaluation et examen

- Feuille d'émargement matin et après midi
- Suivi et accompagnement par un formateur référent
- Évaluations en cours de formation et examen blanc
- Validation de la certification ICDL / PCIE

Renseignements et inscriptions : Nathalie CROUZET – Directrice : 04 90 60 32 72 – contact@cap-formation.com

