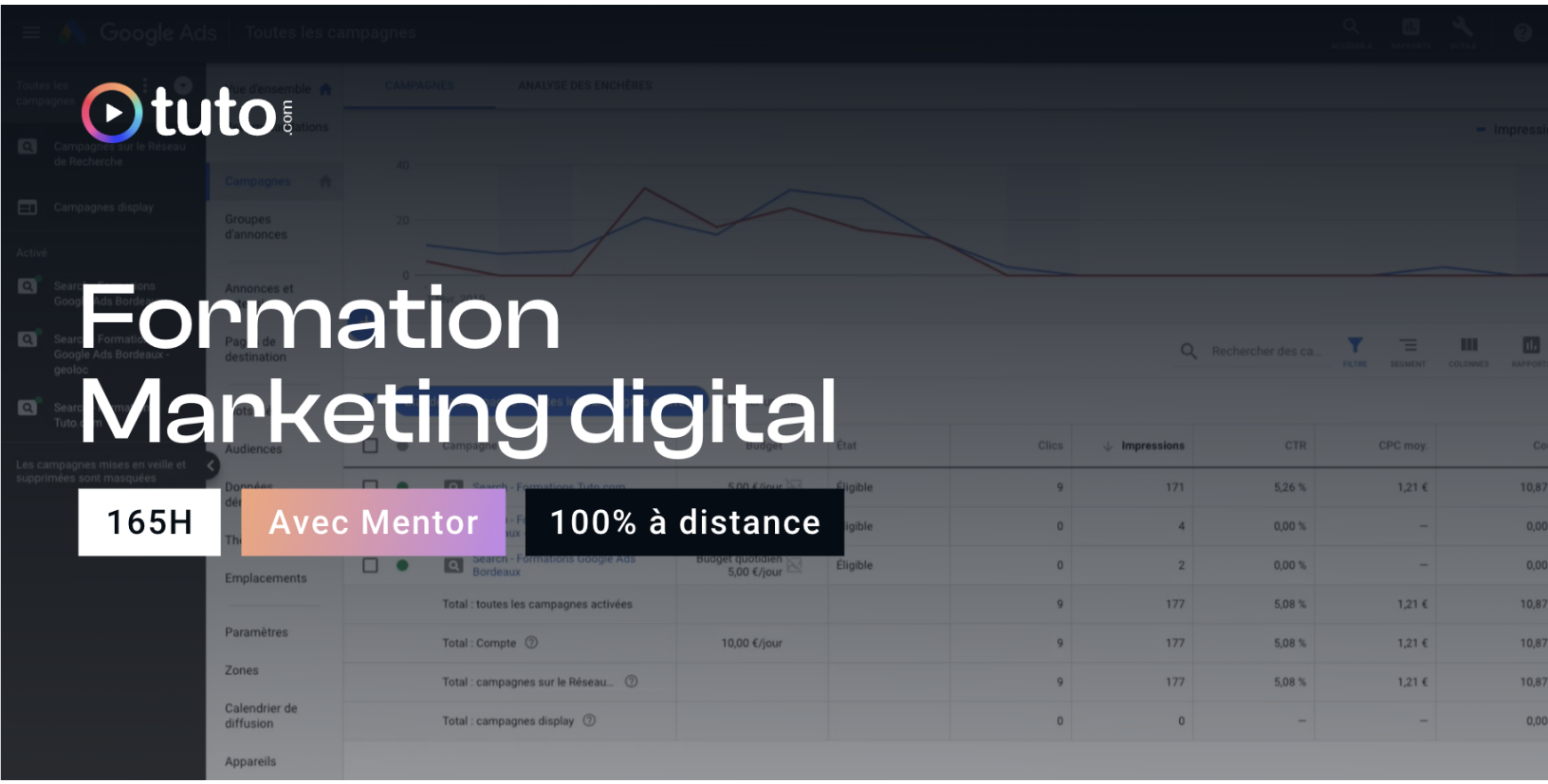

tuto.com

Formation Marketing digital

165H | Avec Mentor | 100% à distance

Objectifs de la formation

Ce parcours de formation Marketing Digital vous apportera les connaissances essentielles des différents leviers e-marketing : référencement naturel (SEO) et payant (SEM), médias sociaux, création de contenus, affiliation, e-mailing, display, etc.. Il vous permettra de répondre aux enjeux du métier de Responsable Marketing Digital, qui allie à la fois des compétences issues du marketing traditionnel (études quantitatives et qualitatives) ainsi que des compétences spécifiques au web (notions techniques, CRM, ergonomie, tracking, normes de rédaction web, etc.) dans le but de concevoir, mettre en œuvre et piloter une stratégie marketing efficace.

- Acquérir le jargon technique du emarketing
- Comprendre et savoir utiliser les leviers e-marketing
- Mettre en place une stratégie digitale complète
- Savoir établir un planning éditorial
- Comprendre le référencement naturel
- Comprendre le référencement payant
- Développer son esprit Growth Hacker
- Savoir créer du contenu pour le web
- Développer une méthodologie de travail efficace

En résumé

- Cours **100% en vidéo**.
- **165h** de formation en ligne.
- **4h** d'échanges individuels avec un **Mentor dédié**.
- Des ateliers pratiques.
- 1 projet professionnel à présenter.
- Prix : **1815€ HT**
- **Financement jusqu'à 100%** via Pôle emploi ou OPCO.

Contactez-nous pour en parler ou pour établir un devis gratuit. On répond à toutes vos questions et on vous accompagne sur la création de votre dossier pour pouvoir commencer au plus vite.

Pourquoi choisir Tuto.com ?

Tuto c’est 12 ans d'expérience dans la formation en ligne, et des milliers d’apprenants satisfaits.

Des Avis Excellents

"Formation claire, adaptée, équipe pédagogique bienveillante et réactive "
Sandrine Salin-Ghilliani - Apprenante sur le parcours Marketing Digital

"Vous avez contribué au lancement d'un projet à impact qui est dans une niche sans concurrence sur le pays. Cela m'a permis de me lancer en tant qu' entrepreneure !”
Audrey Albert - Apprenante sur le parcours Marketing Digital

"Cette formation a été très intéressante et très enrichissante. Elle a été complètement adaptée à mon niveau de débutante car les tutos sont très bien expliqués et m’a fait connaître un nouveau métier. Les tutos sont pour la majorité très bien faits et on comprend tout très facilement. "
Jennifer Vienne - Apprenante sur le parcours Marketing Digital

> Voir tous les avis sur Trustpilot

4,7 SUR 5

Classé excellent
Trustpilot

Des témoignages d’anciens apprenants

Objectifs, organisation pour suivre la formation, bénéfices tirés… Découvrez les témoignages de ceux qui ont suivi nos parcours de formation.

Toutes les clés pour réussir

De plus, chez nous pas d’options surprises, tous les éléments essentiels à votre réussite sont compris dans le tarif annoncé :

- Accompagnement individuel d’un Mentor expert.
- Communauté d'apprenants et salons d’entraide.

- Équipe support présente et réactive.
- Contenu du parcours disponible à vie.
- Formateurs professionnels dans leurs domaines.
- Exercices pratiques et projet pro à présenter.
- Entièrement finançable.
- Démarrage toute l'année.

Méthode Pédagogique

Le parcours de formation s'appuie sur des **cours 100% en vidéo** afin de vous laisser **autonome** et libre de vous organiser comme vous le souhaitez.
Le soutien d'un **Mentor** professionnel, d'une **communauté** d'apprenants et de l'équipe **support** en cas de besoin, vous permet de ne jamais vous sentir seul !

Un dispositif complet pour votre apprentissage

Un apprentissage 100% en vidéo

Plus efficace qu'un livre et plus accessible qu'une formation traditionnelle, la vidéo permet un apprentissage progressif et favorise l'ancrage mémoriel grâce à la répétition.

Vous êtes libre d'organiser vos temps de formation comme vous le souhaitez grâce à des cours 100% en ligne, accessibles d'où vous voulez, 24h/24.

Des exercices pratiques

De nombreux exercices pratiques et ateliers spécifiques viennent compléter les apports théoriques. Ils permettent de tester régulièrement les acquis.

Des ressources multiples, disponibles à vie

La formation s'accompagne de nombreux fichiers sources, supports et templates qui agrémentent votre formation. Les vidéos de formation ainsi que les ressources de travail restent accessibles sur votre compte tuto.com, même après la fin de votre formation.

Une communauté d'entraide

Une communauté d'apprenants et d'alumni est disponible sur Slack pour échanger sur les difficultés rencontrées, donner des retours sur vos réalisations ou répondre à vos questions.

Les salons d'entraide vous permettent de poser des questions directement aux formateurs. Vous êtes autonome mais jamais vraiment seul 😉

Un Mentor individuel

Un Mentor professionnel, expert dans son domaine, vous est attribué en début de parcours. Vous échangez en direct (audio ou vidéo, au choix) lors de sessions individuelles librement programmées. Il personnalise votre apprentissage, donne ses retours sur votre travail et vous coache pour vous aider à avancer !

Un projet Pro

En fin de formation, vous préparez un projet professionnel de façon autonome, afin de mettre en pratique les notions acquises pendant votre cursus. Vous présentez votre projet à votre Mentor.

Une équipe dédiée

Une équipe dédiée aux parcours, sympa et réactive, est présente pour répondre à vos questions, maintenir votre motivation et vous accompagner vers la réussite.

Un certificat de complétion

Une fois la formation suivie, les tests passés et le projet pro validé, vous obtenez un certificat de complétion que vous pourrez fièrement arborer. Ce dernier atteste de vos nouvelles compétences.

Le Programme de la formation

Les heures indiquées correspondent aux durées des modules (vidéos + sessions mentorées + projet pro). Elles ne prennent pas en compte le temps personnel de mise en pratique des notions abordées, qui peut être variable selon chaque apprenant.

SESSIONS LIVE / 4H

Le parcours est rythmé par 4H de sessions Live en visioconférence avec votre mentor, qui pourra répondre à vos questions, vous coacher et vous accompagner tout au long de votre formation.

MODULE 1 : LES TECHNIQUES E-MARKETING FONDAMENTALES / 3.5H

Dans ce premier module, vous allez faire l'acquisition de tout le jargon nécessaire au marketing digital. Une fois le vocabulaire acquis, vous apprendrez les bases fondamentales de la stratégie digitale.

Compétences développées

Maîtriser le jargon du Emarketing

Cette formation vous aidera à comprendre la logique de fonctionnement des leviers marketing et vous donnera un bon panorama de ce qui est possible de faire aujourd'hui pour atteindre vos objectifs : vendre un produit ou un service sur Internet.

- les notions de bases du emarketing et le jargon
- la génération de trafic et visibilité
- la conversion de leads en client
- la fidélisation
- les clefs de l'amélioration de la stratégie digitale

Les bases fondamentales d'une stratégie digitale

- Analyse marché, clients concurrents et SWOT
- Les facteurs de réussite d'un site de vente en ligne
- Les fondamentaux de la vente d'un produit ou service en ligne
- Comment faire sa promotion
- Comment générer du trafic sur votre site Internet

Les techniques additionnelles

- Comment utiliser la stratégie de Webinars
- Comment utiliser la technique de Cold Mailing
- Comment réussir un programme d'affiliation
- Comment utiliser la stratégie de vente flash

Maîtriser la publication de contenu sur un blog

- Comment installer un blog
- Prendre en main WordPress
- Ajouter du contenu
- Personnaliser son blog
- Conseils pratiques et d'améliorations

QCM intermédiaire

MODULE 2 : CRÉER DU CONTENU POUR LE WEB / 11.1H

Dans ce module vous apprendrez à capter l'attention de vos prospects. Grâce à l'Inbound marketing vous apprendrez à créer du contenu pertinent pour vos cibles afin de vous aider à les transformer en clients. Vous apprendrez également à utiliser le CMS numéro 1 : WordPress, pour publier vos contenus.

Compétences développées

- Avoir une stratégie d'Inbound Marketing
- Savoir utiliser Wordpress pour publier du contenu en ligne

QCM intermédiaire

MODULE 3 : ANALYSER AVEC GOOGLE ANALYTICS / 2.2H

Ici vous allez apprendre à utiliser Google Analytics pour mesurer l'impact de vos actions marketing sur vos différents canaux d'acquisitions (SEO, SEM, Réseaux Sociaux, Emailing...). Vous verrez également comment personnaliser vos KPI pour créer des rapports et tableaux de bord personnalisés.

Compétences développées

- Mettre en place et paramétrer votre compte Google Analytics
- Voir d'où provient votre trafic
- Comprendre le comportement des internautes sur votre site
- Suivre vos ventes et objectifs en ligne
- Créer des rapports et tableaux de bord personnalisés

QCM intermédiaire

MODULE 4 : MAÎTRISER LE RÉFÉRENCEMENT NATUREL / 12.5H

Avoir un site bien positionné, surveiller vos concurrents, analyser vos positionnements web, sont autant d'éléments qu'il est important de maîtriser dans une stratégie SEO complète. Nous verrons point par point les différentes techniques de référencement naturel à votre disposition.

Compétences développées

Acquérir les bases du référencement naturel

- Bien choisir ses mots-clés
- Travailler la cohérence
- Optimiser son site
- Travailler le contenu
- Créer un groupe d'annonce
- La popularité de votre site
- Le planning éditorial

Optimiser son référencement pour le mobile

Réussir sa stratégie de Netlinking

Comprendre comment tirer parti de Google My Business

Apprendre à piloter votre référencement et à analyser vos concurrents

- Introduction à SEMrush, l'outil marketing polyvalent et efficace
- Espionner vos concurrents sur le web

QCM intermédiaire

MODULE 5 : L'ACQUISITION SUR GOOGLE ADS / 6H

Dans ce module vous allez apprendre à utiliser Google Ads, l'outil de référencement payant incontournable pour acheter du trafic et booster sa visibilité. Vous apprendrez notamment à choisir vos mots-clés, organiser vos campagnes, faire du remarketing…

Compétences développées

Utiliser Google Ads

- Découverte de la nouvelle interface (Google Ads vs Adwords)
- Comment structurer son compte Google Ads (comprendre les notions de campagnes, groupes d'annonces, mots-clés, extension d'annonces...)
- Comment paramétrer le suivi des conversions (afin de contrôler votre retour sur investissement - ROI)
- Créer une campagne sur le réseau de recherche (via Google Ads ou bien Google Ads Editor)
- Comment analyser les performances de vos campagnes
- Comment optimiser vos campagnes

Bien comprendre les balises et les enchères

- Créer un compte Google Analytics et Tag Manager (GTM), outils complémentaire à Google Ads
- Utiliser et connaître ces outils complémentaires
- Économiser de l'argent en mettant en place soi-même les balises de suivi
- Identifier la stratégie d'enchère la plus adaptée à votre entreprise
- Vérifier que les balises sont bien installées

Savoir lancer une campagne Display

- Comment créer une campagne Display et bien la structurer
- Les audiences, thèmes, emplacement et mots-clés : comment bien cibler et bien paramétrer votre campagne pour une performance optimale
- Les différents type d'annonces et comment les paramétrer
- Comment ajuster vos enchères et optimiser votre campagne display

Lancer des campagnes de remarketing

- Comment fonctionne le remarketing
- Ajouter et configurer les balises
- Créer des audiences
- Paramétrer sa campagne de remarketing

QCM intermédiaire

MODULE 6 : LE MARKETING SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX / 9.3H

Les réseaux sociaux sont devenus incontournables. Dans ce module de formation, vous découvrirez toutes les techniques pour utiliser les réseaux sociaux (Facebook, Twitter, Youtube, Instagram...) et construire des communautés avec de l'engagement !

Compétences développées

Utiliser Facebook et Facebook Ads

- Comprendre les bases et la philosophie du marketing Facebook
- Bénéficier de la puissance des analytics de Facebook pour répéter les publications qui cartonnent
- Maîtriser les bases et les secrets de la publicité sur Facebook

Utiliser Linkedin pour développer son réseau Pro

Les fondamentaux de Twitter

- Tous les fondamentaux de Twitter
- Pourquoi faut-il être présent sur ce réseau social en tant que professionnel
- Comment bien paramétrer votre compte de A à Z
- Comment optimiser votre utilisation afin de donner une visibilité maximale à votre compte
- Comment faire de la publicité
- Comment créer un live

Les fondamentaux de Youtube

- Développer votre chaîne Youtube et votre business
- Augmenter votre chiffre d'affaires
- Trouver de nouveaux prospects / clients
- Maîtriser Youtube au service de votre activité
- Vendre en ligne avec Youtube

Les fondamentaux d'Instagram

- Comment créer votre compte Instagram
- Les erreurs à éviter
- Créer un profil optimisé aux petits oignons
- L'utilisation de lien externe pour la conversion

- Tout sur la publication (texte, ajout de média, planification, publication de vidéos longues sur IGTV
- Les techniques de Growth Hacking appliquées à Instagram
- La maîtrise des Stories
- L'utilisation des Directs / Lives
- Le marketing d'influence
- Comment essayer de vivre se son business avec Instagram

QCM intermédiaire

MODULE 7 : L'EMAILING MARKETING / 6H

Dans ce module de formation vous apprendrez à utiliser l'emailing marketing, l'outil qui reste sans doute encore le plus efficace à ce jour pour générer des ventes. A la fin de ce module, vous serez autonome dans la création de vos campagnes de marketing direct et la gestion de vos emails transactionnels.

Compétences développées

- Acquérir les fondamentaux de l'e-mail marketing et optimiser ses campagnes
- Créer des newsletters avec Mailchimp
- Créer des emails automatisés (marketing automation)
- Conseils et bonnes pratiques relatifs à l'emailing Marketing

QCM intermédiaire

MODULE 8 : LES AUTRES TECHNIQUES DU E-MARKETING/ 9.3H

Dans ce module nous aborderons d'autres techniques liées au marketing digital : le growth hacking, le scrapping, les webinars, les promos flash, le cold mailing, l'affiliation. Autant de nouvelles notions qui viendront compléter vos compétences dans ce domaine et vous donner de nouvelles idées.

Compétences développées

Développer son approche Growth Hacking

- Les qualités d'un Growth Hacker
- Comment appliquer le Growth Hacking à votre business
- La rétention
- L'activation

- Les revenus
- L'acquisition
- Exemples de techniques de Growth Hacking

Le scraping

- Introduction au web scraping et web crawling
- Découverte de l'interface du scraper dans Chrome
- Introduction aux éléments (HTML/CSS) qui composent une page internet
- Définition d'un sitemap
- Un peu de théorie sur l'organisation logique de données
- Création d'une arborescence de données sur une page web
- Mise en application concrète avec un site
- Export des données en .csv

Mettre en place un webinar

- Pourquoi se lancer dans le webinar ?
- Les techniques pour trouver des partenaires
- Quel logiciel choisir?
- Le contenu de votre webinar
- Le plan d'action

Le système de promo flash

- Les éléments indispensables à une bonne promo
- Construire son calendrier promotionnel
- Les promos furtives
- Promouvoir sa campagne de promotions
- Les outils pour mettre en place une promo facilement

Le cold mailing

- Rappel juridique
- Les bases du cold mailing
- Créer des fichier d'emails ciblés
- La rédaction des emails qui feront passer à l'action
- Publicité ciblée

Développer son affiliation

- L'affiliation c'est quoi ?
- Les erreurs à ne pas commettre
- Comment choisir ses partenaires
- Stratégies d'affiliation

QCM intermédiaire

MODULE 9 : LA DATA ET LE MARKETING DIGITAL/ 2.4H

Ce module vous propose de comprendre pas à pas, avec de vrais exemples et de manière accessible, tout ce qui compose ce sujet passionnant afin que vous puissiez y voir clair et vous guider plus sereinement.

- Qu’entend-t-on réellement par « data science » et à quoi cela sert ?
- Comment fonctionne le Deep Learning et le machine learning ?
- Doit-on plutôt apprendre le langage Python ou R ?
- Qu’est-ce que le big data ?
- Quelle compétence devez-vous avoir pour être data scientist ?
- Qu’est-ce qu’un Data Lake, un data warehouse ou un datamart ?
- Qui utilise la data science aujourd’hui ?
- Quel est la différence entre un data Scientist, un data analyst et un data engineer
- Qu’entend-t-on par données non-structurées ?
- Quelle est la différence entre un modèle supervisé et un modèle non supervisé ?
- Comment se déroule un projet data Science, de A à Z ?
- Un réseau de neurones, c’est quoi ?
- Qu’est-ce que le web scraping ?

PROJET PROFESSIONNEL / 80H

Vous devez créer un projet Marketing Digital (plan, cible, actions, objectifs …) de A à Z, en mettant en pratique les compétences acquises durant votre parcours.

PRÉSENTATION ORALE DU PROJET PROFESSIONNEL / 1H

L'aboutissement de votre formation Marketing Digital passe par la présentation orale de votre projet professionnel à votre Mentor, en visioconférence.

L'évaluation des compétences

Les évaluations intermédiaires

En contrôle continu, elles peuvent prendre plusieurs formes :

- Présentations courtes : questions à l'oral pendant une session live
- Travaux pratiques indépendants à rendre
- QCM à la fin d'un module

Grand Oral : la présentation du projet final

Le projet Pro, validé en amont avec le mentor, devra mettre en pratique les différentes compétences clés abordées lors de la formation et répondre à un cahier des charges défini.

À l'issue de la présentation "grand oral", le mentor évalue le projet et délibère sur la validation des compétences du candidat.

> **Validation** : Pour valider son parcours, l'apprenant doit avoir une note moyenne générale minimale de 10/20.

Moyenne Générale correspond à la moyenne des notes suivantes :

Moyenne QCMs Modules : coef 1

Projet Professionnel : coef 2

Le certificat de complétion ou le parchemin de la certification seront édités et téléchargeables en ligne dans les 30 jours qui suivent la fin de la formation.

Prérequis & matériel

- Tout public.
- Tout niveau. Aucun prérequis hormis l'utilisation courante d'un ordinateur.
- Avoir accès à une bonne connexion Internet.
- Posséder un ordinateur assez puissant pour les logiciels lors des mises en pratique. Posséder le(s) logiciel(s) étudié(s) : les logiciels et plug-ins nécessaires ne sont pas fournis avec la formation. Cependant nous pouvons proposer l'accès à certains logiciels dans leur version d'essai, ou à des tarifs étudiants. Contactez-nous pour en savoir plus.

Informations relatives aux personnes en situation de handicap : nos parcours de formation sont 100% en ligne. Ces derniers font appel à des techniques audiovisuelles et ne sont pas optimisés pour les personnes atteintes de surdité ou de cécité. Des prises en charges spécifiques pour le suivi de nos parcours sont indiquées dans cet article.

Débouchés

- Le ou la professionnel.le en Marketing Digital permet à une marque de promouvoir sa présence sur internet afin de générer du chiffre d'affaires. Les postes dépendent de la taille de l'entreprise et de son secteur d'activité. Dans une start-up ou une PME, le Responsable Marketing Digital touchera à tous les leviers et la stratégie. Dans une agence ou dans un grand groupe, les métiers du e-marketing sont souvent regroupés par canaux: chargé.e de marketing, responsable CRM, responsable acquisition, growth marketer, expert SEO/SEM … Vous pouvez également gérer votre propre marque.
- Le salaire moyen en début de carrière se situe aux alentours de 2 100€ bruts.
- Les offres d'emploi sont variées et nombreuses.

Financement

Nos parcours de formation mentorés peuvent être financés par :

- **Pôle emploi**, via l'Aide Individuelle à la Formation (AIF) - à raison de 25h par semaine.
- Un plan de formation **Entreprise**, via l'OPCO : trouver votre OPCO
- Votre OPCO en tant qu'**auto-entrepreneur** : trouver votre OPCO
- **Autofinancement** : vous pouvez autofinancer votre parcours dans sa totalité. Dans ce cas, nous pouvons vous proposer un **échéancier sur 5 mois**.

Délais

Les inscriptions sont ouvertes toute l'année, il n'y a **pas de dates de sessions imposées**.

Le délai minimum avant de pouvoir démarrer votre formation, ainsi que le temps maximum pour la compléter, dépendent de votre moyen de financement.

Pour vous donner une idée du temps à consacrer à cette formation, cela représente 4h de travail par semaine sur 12 mois ou 8h hebdomadaire sur 6 mois.

Financement	Délai minimum avant démarrage	Temps de formation maximum
Pôle emploi (AIF)	1 mois après l'édition du devis	6 mois
OPCO	1 mois après l'édition du devis	12 mois
Autofinancement	À réception du paiement par virement (2 jours ouvrés minimum)	12 mois

Contactez-nous

Vous avez des questions à propos de cette formation ou de son financement ?
Vous souhaitez obtenir un devis gratuit ? N'hésitez pas à nous contacter :

- Prendre RDV pour un appel téléphonique à l'heure qui vous convient.
- Nous contacter par e-mail : pro@tuto.com
- Nous appeler : (+33) 01 84 80 80 29 - du lundi au vendredi, 10h-12h /14h-16h.
- Nous écrire : SAS WEECAST - 31 Rue d'Alger - 83000 Toulon France.

Contact Formation Professionnelle : **Lionel Riccardi**

Ils nous font confiance

Tous les jours des entreprises et des milliers d'apprenants se forment avec tuto.com.

Nous sommes organisme de formation certifié et Entreprise à Mission

- Tuto.com est **prestataire de formation agréé** (enregistré sous le numéro 93 83 04618 83). Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.
- Tuto.com est certifié **qualité Qualiopi** pour ses actions de Formation, depuis le 04 Février 2020. Certificat n°: FR056803-3 / Affaire n° 8571006.
- Tuto.com est **centre certificateur officiel** ISOGRAD® pour les certifications TOSA®.
- Tuto.com est **centre habilité** ICDL® pour les certifications PCIE – Passeport de Compétences Informatique Européen.
- Nous sommes **Entreprise à Mission**. Nous mesurons l'impact de nos actions de formation afin d'atteindre les objectifs de développement durables que nous nous sommes fixés.

Contact : pro@tuto.com

Pour résumer !

Se former avec tuto.com

Comment ça marche ?

1 — Choisir une formation

Consultez notre catalogue de formations mentorées : graphisme, vidéo, développement, 3D, IT, bureautique, marketing ...

2 — Déterminer son financement

- CPF si éligible, via MonCompteFormation
- Pôle emploi, via l'Aide Individuelle à la Formation (AIF)
- Via votre entreprise, et son OPCO
- Votre OPCO en tant qu'auto-entrepreneur
- Autofinancement

3 — S'inscrire

Les inscriptions se font toute l'année. Il n'y a pas de dates de session imposées.

100% CPF

Votre CPF finance la totalité de votre formation ? Vous pouvez vous inscrire directement sur MonCompteFormation – ou nous contacter :)

Devis sur mesure

Dans tous les autres cas, contactez-nous, nous établirons un devis sur mesure, adapté à votre situation et votre financement.

4 — Démarrer sa formation

Vous pouvez démarrer rapidement votre formation. Les délais exacts dépendent de votre mode de financement

Autofinancement : 2 jours ouvrés
CPF : 14 jours ouvrés
Pôle emploi / OPCO: 1 mois

5 — Se former à son rythme

Les cours sont 100% en ligne. Les vidéos sont accessibles 24h/24. Vous vous organisez comme vous voulez pour avancer. Un mentor dédié vous coache. Une communauté d'apprenants vous entoure.

6 — Valider sa formation

Vous présentez votre projet lors de votre grand oral de fin. Votre Mentor vous évalue. Vous obtenez un certificat de complétion et une certification reconnue pour les formations éligibles.

Vous êtes prêt pour évoluer dans votre vie professionnelle ou changer de métier !

Contact : pro@tuto.com