

Formation Responsable Marketing Digital

302 heures de formation, 4h sessions LIVE, des ateliers pratiques, 1 projet personnel PRO à présenter



“ Une formation pour vous aider à devenir un responsable Marketing Digital efficace”

Vous souhaitez devenir responsable Marketing Digital? Ce métier demande, notamment, une très bonne connaissance des différents leviers e-marketing référencement naturel (SEO) et payant (SEM), médias sociaux, linkbaiting, affiliation, e-mailing, display, etc.. Ce métier mélange 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 d'écriture web, etc.) dans le but de gérer la stratégie d'acquisition et de fidélisation d'internautes.

Ce parcours de formation complet répond à ces enjeux. Il vous permettra de maîtriser les principaux outils et stratégies Marketing Digital spécifiques et mettre en place les leviers de croissance, à court et long terme.

Mots Clefs associés à ce parcours de formation

EMARKETING - TRANSFO DIGITALE - DIGITAL ACQUISITION - FIDÉLISATION - RÉTENTION - KPI - SEO - SEM - ADWORDS - ANALYTICS - GOOGLE - FACEBOOK - LINKEDIN - TWITTER - REMARKETING - SERP - EMAILING - GTD - WEBINAR - AB TESTING - MAILCHIMP - AWEBER - AFFILIATION - WORDPRESS

Programme de cette formation Marketing Digital

Durée totale 302h : / Prix : 1 510 HT
(financement Pôle Emploi, CPF, plan de formation, OPCA...)

SESSIONS LIVE :

Des sessions de 30 minutes (ou aménagées en créneaux d'1h selon les besoins) seront distillées tout au long de votre parcours. L'agenda des sessions est à définir avec votre mentor qui sera là pour répondre à vos questions et vous coacher dans votre apprentissage.

121H - MODULE 1 : ACQUÉRIR LES TECHNIQUES EMARKETING FONDAMENTALES

Dans ce premier module, vous allez faire l'acquisition du jargon nécessaire pour vous en sortir ! Une fois le vocabulaire acquis, vous apprendrez les bases fondamentales de la stratégie Digitale. Ce module sera également l'occasion d'aborder des leviers additionnels comme les webinars, l'affiliation, le cold mailing. Vous apprendrez également à créer vos premiers contenus rédactionnels pour un blog.

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.

- Comprendre les notions de bases du emarketing et le jargon
- Comprendre la génération de trafic et visibilité
- Comprendre la conversion de leads en client
- Comprendre la fidélisation
- Comprendre 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

3H - MODULE 2 : SAVOIR ANALYSER GRÂCE À GOOGLE ANALYTICS

Maîtrisez 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 et mettre en place des tests d'A/B testing pour améliorer vos pages produits, homepage, landing pages...

- Comprendre à quoi sert Analytics
- Savoir installer et configurer Google Analytics
- Comment adapter et personnaliser Google Analytics à vos besoins
- Optimiser vos actions emarketing avec l'A/B testing

QCM intermédiaire

12H - MODULE 3 : COMPRENDRE ET MAÎTRISER LE RÉFÉRENCIEMENT NATUREL

Comprendre le fonctionnement du SEO et l'appliquer à votre site

- Introduction au SEO
- Comment bien choisir ses mots-clefs
- Comprendre le code en SEO
- Créer du contenu adapté aux moteurs de recherche
- Comprendre la notion de popularité et adapter sa stratégie SEO
- Comment réaliser un planning éditorial

- Comment suivre vos positions
- Comment optimiser vos contenus

Comprendre les clés du référencement local

- Qu'est ce que le référencement local
- Faire un audit de votre site
- Gagner en notoriété
- Utiliser les réseaux sociaux
- Planification de vos actions SEO local, pour optimiser votre visibilité

Optimisez le référencement sur Mobile

Dans ce module, vous apprendrez à optimiser le référencement mobile de votre site Internet. L'algorithme d'affichage des SERPs de Google s'appuie de plus en plus sur les recommandations d'optimisation pour la navigation sur mobile. Vous apprendrez à optimiser vos mots-clés et expérience utilisateur pour gagner en performance.

QCM intermédiaire

14H - MODULE 4 : L'ACQUISITION SUR GOOGLE ADWORDS

Vous allez apprendre dans ce module à utiliser Google Adwords pour acheter du trafic et ainsi booster votre visibilité. Vous apprendrez à choisir vos mots-clés, organiser vos campagnes, faire du remarketing ou encore de l'Adwords sur Youtube.
voir le détail

Maîtriser les bases fondamentales de Google Adwords

- Comprendre les bases de Google Adwords
- Mettre en place les tags de suivi
- Savoir créer une campagne
- Comment choisir les bons mots clefs
- Créer un groupe d'annonce
- Maîtrisez les extensions d'annonces
- Comprendre le réseau Display de Google
- Techniques et astuces pour améliorer les performances de vos campagne d'acquisition

Comprendre le remarketing Adwords

- Qu'est ce que le remarketing
- Comment ajouter des balises remarketing
- Comment créer une audience remarketing dans Adwords

- Bien paramétrer sa campagne

Créer des campagnes Adwords pour Youtube

Dans ce module vous découvrirez comment booster la visibilité de vos vidéos ou de votre marque sur la plateforme Youtube via une campagne Adwords. Vous verrez comment créer une campagne Adwords Youtube, comment la coupler à du remarketing, comment comprendre la lecture des statistiques et le ciblage de ce type de campagne.

QCM intermédiaire

9H - MODULE 5 : LE MARKETING SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

Les réseaux sociaux sont aujourd'hui des leviers du emarketing incontournables. Apprenez à créer une page Facebook, à cibler des prospects via l'outil Facebook Ads ou LinkedIn.

L'utilisation de Facebook comme levier Marketing

- Comprendre la philosophie de Facebook
- Comprendre le Edge Rank
- Les formats de publication
- Comment créer une page Facebook
- Quels types de publication fonctionnent
- Comment analyser grâce à Facebook Insights
- Comment créer une publicité sur Facebook
- Les aspect stratégique et technique des campagnes Facebook
- Optimiser ses campagnes et générer plus de conversions
- Comment créer une audience personnalisée et similaire
- Conseils et astuces pour améliorer la visibilité de votre marque sur Facebook
- Créer et tirer parti des LIVE sur Facebook

LinkedIn pour votre marque et visibilité

- Pourquoi utiliser LinkedIn ?
- Comment créer et personnaliser votre compte ?
- Comment créer un groupe ?
- Comment créer du contenu pour Pulse
- Créer une campagne de publicité LinkedIn

QCM intermédiaire

20H - MODULE 6 : L'EMAILING MARKETING

Dans ce module de formation dédié à l'utilisation de 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.

- Acquérir les fondamentaux de l'email marketing et optimiser ses campagnes
- Créer des newsletters avec Mailchimp
- Créer des emails automatisés (marketing automation)
- Créer des scénarios d'emailing avec Aweber
- Des conseils et bonnes pratiques relatifs à l'emailing Marketing

QCM intermédiaire

21H - MODULE 7 : TECHNIQUES DE GROWTHACKING

Le GrowthHacking devient de plus en plus incontournable lorsqu'on évoque la stratégie digitale. Plus que des techniques, il s'agit d'un état d'esprit qui vous sera insufflé dans ce module. Nous consacrerons également du temps aux techniques de web scrapping, sans faire appel à la programmation !

Les bases du GrowthHacking

- Les qualités d'un GrowthHacker
- Comment appliquer le GrowthHackin à votre business
- La Rétention
- L'Activation
- Les Revenus
- L'Acquisition
- Exemples de techniques de GrowthHacking

Le webscrapping

- Comment extraire des données d'un site
- Se former au webscrapping sans programmation
- Importer des données extraites dans Google Docs pour un travail d'analyse

QCM intermédiaire

17H - MODULE 8 : MÉTHODOLOGIE

Dans ce dernier module, apprenez à devenir plus efficace et à bien préparer et présenter votre travail. Savoir communiquer est primordial pour travailler dans le marketing digital.

Méthodologie et organisation pour devenir plus efficace

- Comment communiquer efficacement ?
- Captiver votre auditoire avec Google Slide

- Apprendre à présenter son travail
- Devenir mieux organisé et plus efficace avec la méthode GTD

QCM intermédiaire

1H - QCM GENERAL DE FIN DE PARCOURS

Ce test final reprend l'intégralité des notions que vous devez avoir acquises pendant votre formation de développeur web.

80H - PROJET PERSONNEL

Un site intégré vous est fourni. Vous devrez le dynamiser et créer sa base de données en prenant en compte les différentes recommandations abordées lors du parcours.

PRÉSENTATION ORALE DU PROJET PERSONNEL

Pour ce projet personnel, vous allez devoir créer un blog WordPress et publier du contenu rédactionnel sur la thématique de votre choix. Ce blog devra être accompagné d'une page Facebook et d'un compte Twitter. Vous devrez simuler une campagne d'acquisition Facebook et Adwords en choisissant le wording, ainsi que le ciblage de votre campagne. Imaginez également le planning stratégique de votre projet. Le tout devra être présenté dans des slides, pour votre examen oral.

Public & Pré-requis

Tout public - Aucun pré-requis

Objectifs

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

Méthodes Pédagogiques

Le parcours de formation alterne apports théoriques, nombreux exercices pratiques, ateliers spécifiques sous la direction d'artistes professionnels. Et mixe plusieurs modalités d'apprentissage : vidéo, salon d'entraide et session live de soutien individuel. Chaque point donne accès également à des supports de cours (projets, fichiers et documents spécifiques). Cette méthode a pour objectif une compréhension active des concepts, une appropriation rapide des compétences techniques.

Un système de récompenses (déblocage de badges, indicateurs et statistiques de progression, courbe d'assiduité) vous permettent enfin de mieux rythmer votre apprentissage et renforcer votre motivation.

Un dispositif complet pour votre apprentissage

Un apprentissage en vidéo

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

Des ressources multiples

La formation s'accompagne avec de nombreux fichiers sources, templates qui viendront agrémenter votre formation.

Un salon d'entraide

Posez librement vos questions dans le salon d'entraide. Formateurs et apprenants vous répondent. Apprendre à plusieurs, c'est ce qu'on appelle le Social Learning !

Un projet pro

En fin de formation, vous préparez un projet professionnel, de manière autonome, de manière à mettre en pratique les notions acquises pendant votre cursus.

Des sessions de visio-conférence

Des séances en live, face à face, avec un formateur expert, qui personnalise votre apprentissage, critique votre travail, vous coache pour vous faire avancer !

Un certificat de complétion

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



- 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 **référéncé sur DataDock** et respecte 21 critères sur 21.
- Tuto.com a reçu la **certification qualité VeriSelect de Bureau Veritas**, le 13 juillet 2017. Certificat n° : FR037542-1 / Affaire n° 7053556.

POUR NOUS CONTACTER

SAS WEECAST - 31 Rue d'Alger - 83000 Toulon France.

Contact Formation Professionnelle : Lionel Riccardi pro@tuto.com

Numéro de téléphone : 01 76 42 00 81 (du lundi au vendredi, de 9h à 12 et de 14h à 17h).

Prix d'un appel local à partir d'un poste fixe.

Ils nous font confiance

