

# Formation

# Marketing Digital

🕒 35h sur 8 semaines

💻 E-learning & suivi pédagogique

👤 Formateurs experts



# Entreprendre et développer sa clientèle grâce au marketing digital.

## Les plus de cette formation.

Dans un univers numérique en constante évolution, comprendre et maîtriser le webmarketing est essentiel pour augmenter votre visibilité et atteindre vos objectifs commerciaux.

Notre formation est conçue pour vous guider à travers les multiples facettes du marketing digital. De l'optimisation pour les moteurs de recherche (SEO) à la publicité en ligne (Ads), en passant par la maîtrise des réseaux sociaux et le content marketing, nous vous fournirons les clés pour attirer des prospects grâce à tous les leviers du marketing digital !

## Objectifs.

- **Déterminer** des cibles marketing.
- **Cartographier** un marché.
- **Définir** une stratégie d'acquisition client.
- **Mettre en œuvre** une stratégie de développement.

<b>PUBLIC</b>	Porteurs de projet, créateurs d'entreprise, dirigeants d'entreprise (TPE) ou intrapreneur, qui cherchent à développer des compétences en marketing digital.
<b>PRÉ-REQUIS</b>	<p>Posséder le niveau B2 en français.</p> <p>Maîtriser l'outil informatique PC ou Mac et la navigation sur internet.</p> <p>Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette ainsi que d'un accès internet haut débit.</p>
<b>DURÉE</b>	La durée estimée de la formation est <b>35h</b> .
<b>MODALITÉS</b>	Formation <b>à distance</b> .
<b>RYTHME</b>	La formation a été conçue pour être <b>réalisée en 8 semaines</b> .
<b>SUIVI PÉDAGOGIQUE</b>	<b>7h</b> de suivi pédagogique en tête-à-tête avec un spécialiste.
<b>ÉVALUATION</b>	<p><b>Quiz tout au long de la formation</b> sur la plateforme e-learning.</p> <p>Examen final directement sur la plateforme en fin de parcours.</p>
<b>CERTIFICATION</b>	Cette formation prépare à la certification « Entreprendre et développer sa clientèle grâce au marketing digital » enregistrée sous le numéro <u>RS6710</u> par l'organisme certificateur <u>Learningshelter</u> .
<b>TARIF</b>	<b>2590€ TTC</b> (prix public)
<b>MODALITÉS DE PAIEMENT</b>	<p>Selon modalités de Mon Compte Formation dans le cadre d'un financement via le <b>CPF</b>.</p> <p>Par prélèvement bancaire, échelonné en plusieurs paiements, dans le cas d'un financement sur fonds propres.</p> <p>Éligible au financement <b>Pôle Emploi, OPCO et fonds de formation</b>.</p>

# Programme.

## MODULE 1 : Les bases du marketing digital

- Comprendre les enjeux du marketing digital aujourd'hui
- Marketing "généreux" vs marketing agressif : trouver sa voie
- Panorama des outils et des formats : ce qu'il est utile de connaître
- Notions essentielles : visibilité, acquisition, conversion, fidélisation

## MODULE 2 : Identifier sa cible

- Créer son client idéal (persona) en partant de ses observations
- Études simples à mettre en place : poser les bonnes questions, analyser les réponses
- Identifier les besoins, peurs, motivations et freins de ses clients
- Adapter son offre aux attentes de sa cible (y compris publics spécifiques ou en situation de handicap)

## MODULE 3 : Positionner son offre sur le marché

- Comprendre la logique du marché : concurrents, tendances, positionnement
- Identifier les autres acteurs et décrypter leur stratégie (ex : site, réseaux, messages)
- Construire une proposition de valeur claire et différenciante
- Définir une identité de marque cohérente

## MODULE 4 : Créer une stratégie de contenu cohérente

- Définir ses messages clés selon sa cible
- Créer du contenu utile : conseils, storytelling, coulisses...
- Construire une ligne éditoriale et organiser sa prise de parole
- Mettre en place un planning de publication simple et durable

# Programme.

## MODULE 5 : Attirer des clients grâce aux canaux gratuits

- Choisir les bons canaux selon son persona et ses ressources (Instagram, LinkedIn, blog...)
- Maîtriser les bases de la visibilité organique (SEO, publications régulières, engagement)
- Construire une communauté : interagir, écouter, fédérer
- Créer des premiers contenus adaptés aux codes de chaque canal

## MODULE 6 : Utiliser la publicité en ligne pour accélérer sa visibilité

- Comprendre les bases de la publicité en ligne (Facebook/Meta Ads, Google Ads...)
- Choisir le bon canal publicitaire selon son objectif et son budget
- Définir un objectif clair et un message publicitaire efficace
- Suivre les performances de ses campagnes
- Collecter les données en respectant le RGPD (bases de données, consentement...)

## MODULE 7 : Transformer ses prospects en clients (et les garder)

- Créer un tunnel de conversion simple et efficace
- Concevoir des supports concrets : fiche produit, message d'accueil, newsletter...
- Construire une relation client humaine, durable et personnalisée
- Fidélisation : encourager les recommandations, créer de la confiance

## MODULE 8 : Travailler son image de marque visuelle

- Créer une identité visuelle qui vous ressemble (même sans graphiste)
- Apprendre les bases du design utile : couleurs, typographies, visuels clés
- Créer ses visuels avec des outils simples (Canva, etc.)
- Rendre ses supports lisibles et accessibles (contrastes, hiérarchie, clarté)

# Moyens d'encadrement.

L'équipe Educademy sera présente tout au long du parcours de formation par mail et par téléphone avec pour mission d'accompagner au quotidien les apprenants.

Micro-entrepreneurs chevronnés ou experts du sujet, ils sont là pour répondre à toutes les questions sur le contenu de la formation. Ils veillent à ce que l'expérience d'apprentissage se déroule au mieux.

## **Assistance technique et pédagogique**

Kenine AFRE

[mentor@educademy.fr](mailto:mentor@educademy.fr)

## **Un expert dédié à la formation.**



### **Jean-François Detout**

Auteur de 3 livres, Jean-François est aujourd'hui Directeur du programme Marketing à la SKEMA et enseignant. Il accompagne les apprenants dans leur montée en compétences, en mettant son expertise et son enthousiasme au service de leur réussite.

# Méthodes pédagogiques.

## La formation à distance : flexibilité et accessibilité

Chez Educademy, nos formations se déroulent à distance pour **permettre à chacun d'accéder à l'apprentissage**, quel que soit son emplacement ou son emploi du temps.

Notre offre de formation à distance sur :

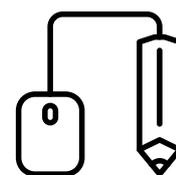
- une plateforme e-learning adaptée à tous
- des ressources pédagogiques interactives (vidéo, texte, exercices interactifs etc.)
- une équipe d'experts dévoués



Avancez à votre  
rythme



Sur ordinateur et  
tablette



Exercices et QCM en  
ligne



Mentorat en direct  
avec un expert



Plateforme dédiée à  
votre formation



De l'aide tout au  
long du parcours

# Évaluations.

## Test de positionnement

Avant de commencer votre parcours, un test de positionnement effectué sur la plateforme permettra d'évaluer vos compétences et connaissances.

## Évaluation pendant la formation

Tout au long de votre parcours de formation vous trouverez :

- Des QCM
- Des exercices et mises en pratique

À la fin de chaque module vous aurez également une petite évaluation pour vérifier que les points les plus importants sont acquis.

## Examen final

En fin de parcours, vous réaliserez un examen final sous forme de QCM chronométré à réaliser sur la plateforme de formation.

# Certification.

Cette formation prépare à la certification “**Entreprendre et développer sa clientèle grâce au marketing digital**” enregistrée à France Compétences sous le numéro **RS6710** par l’organisme certificateur **Learningshelter**.

Date d’enregistrement : 19/07/2024

Date d’échéance de l’enregistrement : 19/07/2026

## Les modalités d’organisation.

Vous devrez présenter à l’écrit votre stratégie de développement de la clientèle.

Vous pouvez vous appuyer sur un cas réel ou fictif.

Vous serez contacté par un jury qui planifiera l’oral où vous aurez à **présenter votre stratégie** et argumenterez vos choix.

En cas de **réussite** à l’examen, vous obtiendrez votre certification « **Entreprendre et développer sa clientèle grâce au marketing digital** » (RS6710) et pourrez mettre en avant celle-ci sur votre CV.

## À préparer avant le Jour J.

Le jour de l’examen, assurez-vous d’avoir à disposition :

- Une **pièce d’identité**
- Un **ordinateur** avec une **caméra** et une **bonne connexion internet**

# Accessibilité Handicap.

L'intégralité de nos formations est réalisée à distance (e-learning) et certaines peuvent être dispensées en présentiel.

Nous nous renseignons systématiquement en amont auprès de nos élèves afin de pouvoir **adapter les modalités pédagogiques** de la formation et son animation lorsqu'une situation de handicap nous est indiquée.

De plus, en fonction des demandes, nous mettrons tout en œuvre pour nous tourner vers les partenaires spécialisés.

## Notre référente handicap

Juliette Gayraud,  
[referent-handicap@educademy.fr](mailto:referent-handicap@educademy.fr)



# Educademy.

[educademy.fr](https://educademy.fr)