

# INGÉNIERIE MARKETING DIGITAL STRATÉGIQUE ET OPÉRATIONNEL

-  **INTRA** : dans vos bureaux ou à distance
-  Formation accessible en entrée et sortie permanente
-  Ouvert à tout public (personnes en situation de handicap - nous contacter)

Taux de satisfaction : **98.6 %** (3 votes)

## 98.2 % \*

**DE CLIENTS SATISFAITS**  
\* sur l'ensemble de nos formations

## INFORMATIONS

	<b>Participants</b>	2 à 8 personnes
	<b>Durée</b>	18 jours / 126h
	<b>Plage horaire</b>	8h30 à 12h00 14h00 à 17h30
	<b>Intervenants</b>	Hervé Lambert RéGINE Fischer Yves Lajat
	<b>Prix</b>	Intra : à partir de 1500 €/j Cout global: 27 000 € HT Inter : 3375 € HT / pers

*Ce prix inclut les frais de dossier, l'ingénierie pédagogique et la gestion du système documentaire Qualiopi.*

*Intra : conçues spécifiquement pour et sont limitées aux employés d'une seule organisation.*

*Inter : ouvertes à des participants provenant de différentes organisations.*

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre les bases de la gestion digitale d'une Business Unit (BU).
- Maîtriser les concepts et techniques du marketing stratégique et d'un plan d'action opérationnel.
- Savoir manager une marque, un produit ou un service.
- Acquérir les compétences nécessaires pour devenir un expert opérationnel de l'e-marketing et de la stratégie web.
- Optimiser vos campagnes de marketing digital, notamment via les médias sociaux.
- Renforcer et optimiser vos campagnes de marketing et communication digitales.
- Réussir vos campagnes marketing et communication digitales en ciblant le consommateur et en augmentant le taux de conversion.

## PRE-REQUIS

- Connaissance de base en marketing.
- Familiarité avec les outils et technologies numériques.
- Compétences en communication écrite et orale.
- Esprit analytique.
- Ouverture au changement et à l'apprentissage continu.

## PUBLIC CONCERNE

- Les professionnels du marketing souhaitant développer leurs compétences dans le domaine du marketing digital.
- Les responsables marketing ou les directeurs marketing désirant maîtriser les aspects stratégiques et opérationnels du marketing digital.
- Les entrepreneurs ou les propriétaires d'entreprises souhaitant intégrer le marketing digital dans leur stratégie d'entreprise.
- Les spécialistes du marketing en reconversion professionnelle vers le domaine du marketing digital.
- Les étudiants ou les diplômés souhaitant acquérir une expertise en marketing digital stratégique et opérationnel.
- Accessibilité possible aux personnes en situation de handicap sous condition d'étude et d'acceptation de votre dossier par nos services experts

## LIEUX ET DATES

- Formation accessible en entrée et sortie permanente
- Les démarrages ou fins de périodes de formation peuvent être planifiés tout au long de l'année civile, sans dates prédéterminées à l'avance.
- Possibilité de dispenser la formation en INTRA: dans vos locaux ou à distance.
- Délai d'accès de 10 jours à partir de la signature de la convention et/ou de l'accord de financement de l'OPCO

## METHODES MOBILISEES

Les travaux demandés aux stagiaires pendant cette formation incluent :

- Compléter la documentation fournie.
- Participer à des exercices pratiques.
- Réaliser des travaux de synthèse.
- Participer à des mises en situation.

Ces travaux visent à renforcer l'apprentissage actif, l'application pratique des connaissances et le développement des compétences des stagiaires dans le domaine de l'ingénierie marketing digital.

## MATERIEL UTILE

- Ordinateur portable équipé d'une Webcam
- Une connexion internet
- Application ZOOM ou TEAMS

## MOYENS PEDAGOGIQUES

- Accompagnement individuel ou en groupe
- Formation accessible en ligne
- Assistance téléphonique après la formation
- Vidéoprojecteur, PowerPoint, paperboard

## CONTEXTE

Dans un contexte où la transformation digitale est devenue incontournable, se former à l'Ingénierie Marketing Digital Stratégique et Opérationnel est essentiel pour rester compétitif sur le marché. Les mots clés du titre - «Ingénierie», «Marketing Digital», «Stratégique» et «Opérationnel» - reflètent les aspects clés de cette formation :

- 1. Ingénierie :** Une approche méthodique et structurée pour concevoir des stratégies digitales efficaces, permettant d'optimiser les ressources et d'obtenir des résultats mesurables.
- 2. Marketing Digital :** Au cœur des activités de nombreuses entreprises, il nécessite une compréhension approfondie des outils et techniques numériques pour maximiser l'impact des campagnes et initiatives en ligne.
- 3. Dimension Stratégique :** Cruciale pour aligner les objectifs marketing avec ceux de l'entreprise, assurant ainsi une cohérence et une direction claire dans toutes les actions entreprises.
- 4. Aspect Opérationnel :** Implique la mise en œuvre concrète des plans d'action, garantissant que les stratégies élaborées se traduisent en résultats tangibles et mesurables.

Se former à ces compétences permet aux professionnels d'exploiter pleinement le potentiel du marketing digital. En augmentant leur visibilité en ligne, ils peuvent atteindre leur public cible de manière plus efficace et générer des résultats tangibles pour leur entreprise. Cette formation est donc essentielle pour quiconque souhaite maintenir une position compétitive et pertinente dans un marché de plus en plus digitalisé.

## PROGRAMME DE FORMATION

### Jour 1 : Les bases de la gestion digitale d'une BU

- Introduction à la stratégie marketing dans l'ère de la transformation digitale.
- Repenser le Business Model à l'ère du digital.
- Évaluer le degré de maturité de votre entreprise face à la transformation digitale.

## PROGRAMME DE FORMATION

### Jours 2-4 : Concepts et techniques du marketing stratégique et plan d'action opérationnel

- Concepts et vocabulaire du marketing digital.
- Définition et mise en place de la stratégie digitale dans une entreprise traditionnelle.
- Stratégies de transformation digitale.
- Planning stratégique et planning de contenus.
- Aspects juridiques et réglementaires.
- Nouvelle économie : économie circulaire, économie du partage.
- Communauté et contenu.

### Jours 5-7 : Management d'une marque, d'un produit, d'un service

- Stratégie d'innovation dans le marketing digital : créativité et management de l'innovation.
- Management d'un projet digital.

### Jours 8-9 : Expertise opérationnelle de l'e-marketing et de la stratégie web

- Stratégies de marketing digital.
- Référencement : définition de stratégies et solutions marketing.

### Jours 10-11 : Optimisation du marketing digital via les médias sociaux

- Optimisation des campagnes webmarketing.
- Articulation de la communication et du plan marketing digital.
- Développement du mobile dans les campagnes omnicanal.
- Gestion des campagnes web, mobile et offline.

### Jours 12-15 : Renforcement et optimisation des campagnes de marketing et communication digitales

- Web social : nouveaux usages.
  - Conception d'une stratégie médias sociaux.
  - Création et animation d'espaces sur les médias sociaux.
  - Mise en place d'un programme influenceurs.
  - Organisation du dispositif médias sociaux.

## PROGRAMME DE FORMATION

### Jours 16-18 : Réussite des campagnes marketing et communication digitales

- Ciblage du consommateur à tout moment.
- Structuration et pilotage des actions web, mobile et omnicanal.
- Génération de trafic sur le web et mobile.
- Augmentation du taux de conversion des internautes.
- Utilisation des médias sociaux pour la fidélisation.

## A L'ISSUE DE CETTE FORMATION, LES PARTICIPANTS SERONT CAPABLES

- Maîtriser la stratégie digitale et la mise en œuvre concrète.
- Piloter des projets de communication digitale.
- Gérer efficacement une Business Unit dans un contexte digital.
- Appliquer les techniques du marketing stratégique et opérationnel.
- Optimiser les campagnes de marketing et communication digitales.
- Augmenter les taux de conversion et cibler efficacement les consommateurs.

## LES AVANTAGES DE CETTE OFFRE

- Expertise spécialisée dans l'ingénierie du marketing digital.
- Approche complète, de la stratégie à la mise en œuvre opérationnelle.
- Application pratique à travers des exercices et des études de cas.
- Contenus constamment mis à jour pour refléter les dernières tendances.
- Opportunités de networking avec d'autres professionnels du domaine.
- Accompagnement personnalisé de l'équipe pédagogique

## MODALITES D'EVALUATION (EN AMONT)

- Un entretien individuel précédera toute inscription
- Questionnaire de pré-évaluation.
- Évaluation des connaissances à l'entrée en formation

## MODALITES D'EVALUATION (EN AVAL)

- Évaluation des connaissances à la fin de la formation
- Attestation de formation
- Certificat de réalisation

## MODALITES DE FORMATION A DISTANCE (FOAD)

- La formation pourra être suivie via la plateforme ZOOM ou TEAM. Le formateur vous indiquera sur quel support la formation sera dispensée.
- Pour pouvoir suivre cette formation dans de bonnes conditions une simple connexion internet et une webcam sont nécessaires.
- En cas de souci de connexion, le formateur sera disponible via le numéro de téléphone indiqué dans votre convocation.
- Evaluation continue pendant la formation à travers de nombreux exercices pratiques
- En fin de formation le stagiaire devra remplir et renvoyer la feuille d'émargement et l'évaluation à chaud de la formation.

## LES INTERVENANTS

### **Hervé Lambert**

Intervenant senior, dirigeant du cabinet ARGOS, spécialisé pour toutes les questions de stratégie et de finance dans les petites entreprises depuis près de 30 ans. Master II et CNAM ITB

### **Régine Fischer**

Coach certifiée par l'Institut Coaching d'Alsace, Ex-directrice de Mission Locale, avec un réseau étendu dans les collectivités publiques et des compétences en communication, elle met à disposition ses diverses compétences en ingénierie pédagogique et financière. Profil de formatrice avec compétences en direction de business unit.

### **Yves LAJAT**

Directeur de C2A, catalyseur d'innovation en optimisation organisationnelle, maintenance industrielle et écologie des déchets, avec une portée internationale en Afrique et Maghreb.

## LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT

- Notre service d'ingénierie pédagogique et financière mobilise des fonds publics pour trouver les meilleures solutions de financement adaptées à votre projet de formation.
- Nous avons établi une collaboration de longue date avec les OPCO (opérateurs de compétences) afin de faciliter l'accès aux dispositifs de financement prévus par la loi «avenir professionnel».
- Ces dispositifs offrent aux personnes en formation et à leurs entreprises plusieurs options de prise en charge selon les critères spécifiques de chaque OPCO.

Pour de plus amples informations, notre équipe de gestionnaires spécialisés est à votre disposition pour vous guider dans le choix de vos formations et vous accompagner dans les démarches administratives.