

MARKETING – MARKETING DIGITAL

Acquisition client sur le web : attirer, convertir et fidéliser les visiteurs

Beaucoup d'entreprises achètent du trafic sans savoir ce qu'il devient. Les budgets se répartissent entre référencement publicité et réseaux sociaux mais le taux de conversion reste bas et le coût d'acquisition augmente. Le problème se situe rarement dans le volume de visiteurs : il se situe dans le parcours entre l'arrivée sur le site et l'acte d'achat puis dans l'absence de travail sur le réachat. Deux jours pour relier les leviers d'acquisition au parcours de conversion et à l'engagement : choisir les canaux selon l'intention travailler les pages de destination construire un tunnel lisible et mettre en place une relation client qui prolonge la première vente.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	Présentiel ou à distance	À partir de 1 640 € HT	11 jours ouvrés après validation du financement.

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ Responsables marketing chargés de communication digitale e-commerçants et dirigeants de petites structures pilotant leur présence en ligne.	PRÉREQUIS Pratique courante du web et connaissance générale des outils de communication numérique.
POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.	

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Cartographier le parcours d'acquisition depuis la première visite jusqu'à l'achat
- Sélectionner les leviers d'acquisition selon l'intention de recherche
- Optimiser une page de destination pour augmenter le taux de conversion
- Construire un tunnel de conversion et repérer ses points de fuite
- Mettre en place des actions d'engagement favorisant le réachat
- Définir les indicateurs de coût d'acquisition et de valeur client

03 Programme détaillé

M1 Parcours et intention

- Partir de ce que cherche le visiteur
- Distinguer intention informationnelle et intention d'achat
- Cartographier les points de contact avant la conversion
- Identifier les sources de trafic réellement productives
- Relier les personas aux moments du parcours
- Atelier : Reconstitution du parcours d'acquisition d'un site apporté par un participant jusqu'à la première conversion.

M2 Leviers d'acquisition

- Choisir plutôt que tout activer
- Arbitrer entre référencement naturel et publicité payante
- Exploiter les réseaux sociaux selon leur usage réel
- Utiliser les partenariats et les places de marché
- Organiser la montée en charge d'un levier qui fonctionne
- Cas pratique : Répartition d'un budget d'acquisition entre trois leviers pour une entreprise décrite en séance.

M3 Conversion

- Supprimer les obstacles entre l'intérêt et l'achat
- Structurer une page de destination autour d'une action unique
- Travailler les formulaires et les frictions du tunnel
- Lire un entonnoir et localiser les abandons
- Préparer et interpréter un test comparatif
- Atelier : Réécriture d'une page de destination existante puis confrontation aux remarques du groupe.

M4 Engagement et fidélisation

- Faire revenir plutôt que racheter du trafic
- Construire des scénarios de relance après la première visite
- Segmenter la base client selon le comportement
- Animer une relation par courriel et par notification
- Suivre le coût d'acquisition rapporté à la valeur client
- Détecter les signaux d'attrition
- À retenir : Un point de conversion gagné coûte généralement moins cher qu'un point de trafic supplémentaire acheté.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES Présentiel ou à distance	LIEU / FORMAT Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle
MÉTHODES MOBILISÉES • Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.	ENCADREMENT Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS • QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.	SUIVI DE L'EXÉCUTION • Émargement des participants • Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation
SANCTION DE LA FORMATION Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.	

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.	DÉLAI D'ACCÈS 11 jours ouvrés après validation du financement.
FINANCEMENTS POSSIBLES • OPCO et plan de développement des compétences • FAF et CFP • France Travail • Paiement jusqu'à 6 fois sans frais	DATES / SESSIONS Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	À partir de 1 640 € HT

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP Tiffany LESTROUBAC	CONTACT contact@monpoleformation.fr
--	--

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	N/A	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	N/A	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS contact@monpoleformation.fr 01 87 66 57 66	ADRESSE 10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel
RÉCLAMATIONS Par e-mail : contact@monpoleformation.fr	