FORMATION CERTIFIANTE RS7692

Formation Marketing digital

La formation marketing digital vous apprend à construire une stratégie complète pour développer votre activité en ligne grâce au marketing de contenu et aux réseaux sociaux. Vous apprendrez à analyser votre marché et vos concurrents, à définir un positionnement clair et à créer une identité de marque forte et cohérente. Cette formation vous guidera dans la création de contenus performants (photo, vidéo, texte, audio) et dans la maîtrise des plateformes clés comme Instagram, Facebook, TikTok et LinkedIn. Vous découvrirez comment développer une communauté engagée, générer des prospects, les convertir en clients et booster votre visibilité grâce à la publicité et au marketing d'influence.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
21h de formation seul avec un formateur + Espace e-learning (29h) . Accès e-learning illimité	**100% en ligne. E-learning illimité dans le temps. Formation seul avec un formateur.**	**2 600 €**	**15 jours**

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
Cette formation marketing digital s'adresse à toute personne souhaitant développer sa présence en ligne et accroître la visibilité de son activité grâce au marketing de contenu et aux réseaux sociaux, notamment : Les personnes en reconversion qui lancent leur propre activité, Les indépendants, auto-entrepreneurs, les chefs d'entreprises de TPE (artisans, commerçants, artistes, architectes ...) Que vous soyez débutant ou que vous ayez déjà une expérience dans la communication digitale, cette formation vous permettra de structurer et d'optimiser vos actions pour des résultats concrets et durables

PRÉREQUIS
Pour suivre cette formation marketing digital , il est recommandé de : Avoir un projet concret de création ou de développement d'une activité professionnelle. Maîtriser les bases de la navigation Internet. Maîtriser les bases du français écrit et oral. Ces prérequis garantissent une meilleure compréhension des notions abordées et une mise en pratique efficace des stratégies de marketing de contenu et de communication digitale.

02 Objectifs pédagogiques

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

- Analyser votre marché et vos concurrents
- afin de définir un positionnement stratégique clair et différenciant.
- Construire une identité de marque forte
- et cohérente pour renforcer votre crédibilité.
- Élaborer une
- stratégie de marketing de contenu
- et de communication digitale performante.
- Créer des contenus attractifs et engageants (photos, vidéos, textes, podcasts).
- Maîtriser les fonctionnalités clés des principaux réseaux sociaux : Instagram, Facebook, TikTok et LinkedIn.
- Développer une communauté qualifiée et engagée grâce à des techniques de croissance organique.
- Mettre en place une

- stratégie d'acquisition
- efficace pour transformer vos abonnés en prospects, puis en clients.
- Créer et optimiser un
- entonnoir de vente digital
- pour booster vos conversions et votre chiffre d'affaires.
- Gérer et analyser des
- campagnes publicitaires et d'influence
- pour maximiser votre visibilité.
- Programme de la formation marketing digital
- PENDANT LA FORMATION
- Bloc 1 – Comprendre le marché et définir sa stratégie (6h)
- Identifier sa cible et son marché.
- Réaliser une analyse concurrentielle grâce à des outils de veille.
- Définir un positionnement différenciant et pertinent.
- Sélectionner les leviers digitaux adaptés à son secteur.
- Bloc 2 – Construire son image de marque (6h)
- Définir une identité visuelle (logo, palette de couleurs, typographies).
- Créer un storytelling impactant.
- Harmoniser la communication sur tous les canaux.
- Constituer un kit de communication prêt à l'emploi.
- Bloc 3 – Élaborer une stratégie de communication digitale (8h)
- Définir une ligne éditoriale claire et efficace.
- Choisir les formats de contenus les plus adaptés à sa cible.
- Planifier la création et la diffusion des contenus via un calendrier éditorial.
- Anticiper et gérer sa e-réputation.
- Bloc 4 – Création de contenus performants (10h)
- Techniques de création photo et vidéo pour réseaux sociaux.
- Rédaction de textes et accroches engageants.
- Utilisation d'outils comme Canva ou CapCut.
- Recours à l'intelligence artificielle pour accélérer la production de contenu.
- Adapter ses contenus pour tous publics, y compris le public en situation de handicap.
- Bloc 5 – Développer et optimiser sa visibilité (7h)
- Comprendre les algorithmes des réseaux sociaux.
- Optimiser la portée grâce aux hashtags et aux tendances.
- Créer des formats viraux : Reels, carrousels, stories et lives.
- Analyser les résultats et ajuster sa stratégie.
- Bloc 6 – Acquisition et conversion des prospects (6h)
- Définir et créer des lead magnets (guides, webinaires, ebooks).
- Mettre en place des CTA performants.
- Construire un entonnoir de vente digital.
- Bases du copywriting pour maximiser les conversions.
- Compétences visées : C7 et C8
- Bloc 7 – Publicité et marketing d'influence (4h)
- Créer et paramétrer une campagne publicitaire sur Facebook Ads, Instagram Ads,
- TikTok Ads.
- Identifier et collaborer avec des influenceurs pertinents.
- Suivi et analyse du retour sur investissement.
- Bloc 8 – Projet final et préparation à la certification (3h)
- Mise en pratique sur un projet réel lié à l'activité du participant.
- Finalisation du plan marketing et des contenus stratégiques.
- Préparation à la présentation orale devant le jury.
- POST FORMATION
- Passage de la certification

- RS7692
- En savoir plus sur le certificateur
- I
- CI

03 Programme détaillé

M1 Programme de la formation marketing digital

- Bloc 1 – Comprendre le marché et définir sa stratégie (6h) Identifier sa cible et son marché. Réaliser une analyse concurrentielle grâce à des outils de veille. Définir un positionnement différenciant et pertinent. Sélectionner les leviers digitaux adaptés à son secteur.
- Bloc 2 – Construire son image de marque (6h) Définir une identité visuelle (logo, palette de couleurs, typographies). Créer un storytelling impactant. Harmoniser la communication sur tous les canaux. Constituer un kit de communication prêt à l'emploi.
- Bloc 3 – Élaborer une stratégie de communication digitale (8h) Définir une ligne éditoriale claire et efficace. Choisir les formats de contenus les plus adaptés à sa cible.
- Planifier la création et la diffusion des contenus via un calendrier éditorial. Anticiper et gérer sa e-réputation.
- Bloc 4 – Création de contenus performants (10h) Techniques de création photo et vidéo pour réseaux sociaux. Rédaction de textes et accroches engageants. Utilisation d'outils comme Canva ou CapCut. Recours à l'intelligence artificielle pour accélérer la production de contenu. Adapter ses contenus pour tous publics, y compris le public en situation de handicap.
- Bloc 5 – Développer et optimiser sa visibilité (7h) Comprendre les algorithmes des réseaux sociaux. Optimiser la portée grâce aux hashtags et aux tendances. Créer des formats viraux : Reels, carrousels, stories et lives. Analyser les résultats et ajuster sa stratégie.
- Bloc 6 – Acquisition et conversion des prospects (6h) Définir et créer des lead magnets (guides, webinaires, ebooks). Mettre en place des CTA performants. Construire un entonnoir de vente digital.
- Bases du copywriting pour maximiser les conversions. Compétences visées : C7 et C8
- Bloc 7 – Publicité et marketing d'influence (4h) Créer et paramétrer une campagne publicitaire sur Facebook Ads, Instagram Ads, TikTok Ads. Identifier et collaborer avec des influenceurs pertinents. Suivi et analyse du retour sur investissement.
- Bloc 8 – Projet final et préparation à la certification (3h) Mise en pratique sur un projet réel lié à l'activité du participant. Finalisation du plan marketing et des contenus stratégiques. Préparation à la présentation orale devant le jury.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
100% en ligne. E-learning illimité dans le temps. Formation seul avec un formateur.

LIEU / FORMAT
100% en ligne. E-learning illimité dans le temps. Formation seul avec un formateur.

MÉTHODES MOBILISÉES
• Formation seule avec un formateur + espace e-learning. Théorie + pratique

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• Cas pratique réel: préparation et réalisation d'un projet professionnel, sur la base d'un cas réel choisi par le candidat, en lien avec son projet professionnel. Le candidat réalise un oral avec le jury (en visio ou en présentiel) et présente le cas pratique réalisé. Le jury évalue ensuite le candidat durant un temps d'échanges et de questions/réponses.

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.

06 Certification préparée

TYPE DE RECONNAISSANCE
RS RS7692

INTITULÉ DE LA CERTIFICATION
Développer son activité professionnelle grâce au marketing de contenus et aux réseaux sociaux

CERTIFICATEUR
MASSENA GROUP

ENREGISTREMENT
Décision du 17/07/2026 — échéance le 17/07/2028

MODALITÉS DE CERTIFICATION
Cas pratique réel Soutenance orale (présentation et échanges avec le jury)

BLOCS DE COMPÉTENCES
Certification enregistrée au Répertoire spécifique : elle n'est pas découpée en blocs de compétences.

ÉQUIVALENCES ET PASSERELLES
Aucune correspondance — Certification antérieure : RS6702 Développer son activité professionnelle grâce au marketing de contenus et aux réseaux sociaux.

SUITES DE PARCOURS
Non précisées par le certificateur sur la fiche France Compétences.

Compétences attestées

- Analyser l'état du marché et de la concurrence, en mobilisant des outils d'analyse traditionnels et d'intelligence artificielle (ex : veille automatisée, IA de recherche et de synthèse de données) afin de définir son positionnement et construire un projet différenciant.
- Définir l'image de marque de son activité professionnelle, en créant une identité visuelle unique, afin de permettre un rayonnement uniforme, cohérent et différenciant, quel que soit les canaux de communication utilisés.
- Élaborer une stratégie de communication digitale différenciée, en s'appuyant sur les fonctionnalités d'IA génératives (rédaction, visuels, planning éditorial), afin d'animer, engager et fidéliser une communauté qualifiée.
- Créer des contenus en ligne sous différents formats, en exploitant les fonctionnalités avancées des logiciels de création et des outils d'IA générative (image, vidéo, son, texte), afin de développer son audience de manière durable.
- Exploiter l'ensemble des fonctionnalités mises à disposition par l'outil choisi (ex : Instagram), via l'utilisation des algorithmes, dans le but d'optimiser la viralité de son contenu.
- Développer une stratégie de croissance rapide de sa communauté, en optimisant la production, la planification et le recyclage de contenus notamment grâce à l'IA afin d'accélérer sa visibilité dans un délai réduit.
- Mesurer l'efficacité de sa stratégie, à l'aide des indicateurs clés de performance (KPI) proposés par les différents réseaux sociaux, dans le but d'analyser l'impact de sa stratégie et la réajuster le cas échéant.
- Transformer sa communauté en prospects ciblés au travers d'une stratégie d'acquisition basée notamment sur l'utilisation d'aimants à prospects (« lead magnet »), tout en veillant à la protection des données personnelles et à l'absence de sollicitations intrusives, afin de générer un flux de trafic qualifié vers le point de vente.
- Convertir ses prospects en clients grâce à la mise en place d'un entonnoir de vente en ligne, en s'appuyant sur des techniques de psychologies d'achat et des modèles de copywriting respectueux du consommateur, afin d'augmenter la valeur perçue de l'offre et de développer le taux de conversion.
- Concevoir une campagne efficace de marketing d'influence en construisant des partenariats avec des leaders d'opinion en ligne et comptes influents et/ou une campagne de publicité en ligne en paramétrant les outils nécessaires, respectant les principes d'éthique, afin de décupler sa visibilité.
- Concevoir une communication digitale responsable, inclusive et durable, en appliquant des principes de sobriété et d'accessibilité numérique et en évaluant les impacts de sa communication sur sa santé mentale et celle de son public, afin de concilier performance digitale, respect des audiences et réduction de l'empreinte écologique.

Fiche officielle : https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7692/

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Sessions en continue, délai d'accès de 15 jours, inscription sur le CPF ou par email pour un devis

DÉLAI D'ACCÈS
15 jours

FINANCEMENTS POSSIBLES
- Financement personnel
- CPF
- Employeur
- France Travail

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Formation Marketing Digital	Adapté pour se former en autonomie	**2600 €**

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 nous pour mettre en place une solution adaptée à vos besoins.

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**100%**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**0%**	Calculé sur les 12 derniers mois
Taux d'obtention de la certification	**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