MARKETING - MARKETING DIGITAL

Marketing digital débutant : structurer, diffuser et mesurer ses actions

Le site existe, une page a été ouverte sur un réseau social et une lettre d'information part de temps en temps. Les actions se décident au coup par coup, sans cible clairement définie ni idée de ce qu'elles produisent. Les demandes entrantes arrivent sans qu'on sache d'où elles viennent et le budget publicitaire part sans repère. Ces deux jours posent les bases dans l'ordre. Le participant définit ses cibles et ses objectifs, rend son site trouvable par le référencement naturel, organise sa présence sur les réseaux sociaux et par courriel sans y passer ses journées, puis met en place les premiers indicateurs pour bâtir un plan d'action à trois mois tenable avec ses moyens.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 590 € 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
Chargés de communication assistants marketing commerciaux et dirigeants de TPE ou PME prenant en main la communication en ligne de leur structure.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

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 :

- Définir ses cibles et les objectifs assignés à chaque canal en ligne
- Structurer les pages de son site pour répondre aux recherches de ses clients
- Identifier les mots clés correspondant aux intentions de recherche de sa cible
- Organiser un calendrier de publication compatible avec le temps disponible
- Construire une campagne de courriel de la base de contacts à l'envoi
- Lire les premiers indicateurs de trafic et de conversion pour ajuster ses actions

03 Programme détaillé

M1 Cadrage de la présence en ligne

- Savoir à qui l'on parle avant de publier
- Description des cibles et de leur parcours d'achat en ligne
- Inventaire des points de contact déjà en place
- Objectifs de notoriété d'acquisition et de fidélisation
- Choix des canaux selon la cible et les moyens disponibles
- Cohérence des messages entre site réseaux sociaux et courriel
- Atelier : Chaque participant décrit une cible prioritaire et le chemin qu'elle emprunte avant de le contacter.

M2 Site et référencement naturel

- Se rendre trouvable par ses futurs clients
- Structure des pages et informations attendues par les visiteurs
- Recherche de mots clés et intention derrière la requête
- Rédaction des titres et des descriptions affichés dans les résultats
- Éléments techniques accessibles sans compétence de développeur
- Fiche d'établissement et visibilité dans la recherche locale
- Cas pratique : Les participants réécrivent le titre et la description d'une page de leur site puis comparent les propositions.

M3 Réseaux sociaux et courriel

- Produire et diffuser sans s'épuiser
- Choix des plateformes selon l'audience visée
- Ligne éditoriale et rythme de publication tenable
- Formats courts et réutilisation d'un même contenu
- Constitution d'une base de contacts et recueil du consentement
- Structure d'un courriel et objet qui déclenche l'ouverture
- Atelier : Chaque participant bâtit un calendrier de publication sur un mois avec le temps dont il dispose réellement.

M4 Premiers indicateurs et plan d'action

- Mesurer ce qui compte dès le départ
- Indicateurs de trafic d'engagement et de conversion
- Lecture d'un rapport d'audience de site
- Suivi de l'origine des demandes entrantes
- Première campagne publicitaire et budget de test
- Construction d'un plan d'action à trois mois
- Cas pratique : À partir d'un rapport d'audience les participants désignent les deux actions à mener en priorité.

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 1 590 € 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