MARKETING - MARKETING DIGITAL

# Responsable marketing digital débutant : cadrer, lancer et mesurer ses actions

Prendre en charge le marketing digital d'une entreprise revient souvent à hériter d'un site, de deux comptes sociaux et d'un prestataire en cours de contrat. Les actions se succèdent sans fil conducteur et personne ne sait dire ce que chacune a rapporté. Trois jours pour poser un cadre complet : objectifs mesurables, choix des canaux, premières campagnes et tableau de bord mensuel. Cette session reste au niveau opérationnel et ne traite ni l'arbitrage budgétaire multicanal ni l'optimisation avancée des campagnes.

| DURÉE | MODALITÉ | TARIF | DÉLAI D'ACCÈS |
|---|---|---|---|
| **3 jours — 21 h** | **Présentiel ou à distance** | **À partir de 1 950 € 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 marketing en prise de fonction assistants communication commerciaux et dirigeants de petites structures.

**PRÉREQUIS**
Utiliser régulièrement internet et les outils bureautiques.

**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 :

- Formuler des objectifs de marketing digital mesurables
- Optimiser des pages de site pour le référencement naturel
- Construire une ligne éditoriale et un calendrier de publication
- Créer une campagne d'e-mailing ou une campagne payante simple
- Suivre les résultats dans un tableau de bord mensuel

## 03 Programme détaillé

### M1 Cadrage de la stratégie digitale

- Partir des objectifs et non des outils
- Formuler des objectifs marketing mesurables
- Décrire ses cibles et leurs parcours d'achat
- Situer chaque canal dans le parcours client
- Construire un plan d'actions annuel lisible
- Atelier : Rédaction d'une fiche de cadrage sur un objectif commercial choisi par le participant.

### M2 Site et référencement naturel
- Être trouvé sur les bonnes requêtes
- Structurer les pages autour des intentions de recherche
- Identifier et sélectionner ses mots-clés
- Rédiger titres et contenus optimisés
- Vérifier les éléments techniques bloquants
- Cas pratique : Optimisation d'une page de site sur un mot-clé choisi puis contrôle des éléments techniques.

### M3 Réseaux sociaux et contenus
- Publier avec une ligne et un rythme
- Choisir les plateformes selon la cible visée
- Construire une ligne éditoriale et un calendrier
- Adapter un même contenu à plusieurs formats
- Animer une communauté et traiter les commentaires
- Atelier : Construction d'un calendrier éditorial d'un mois avec les formats associés.

### M4 E-mailing et campagnes payantes
- Réaliser ses premières campagnes
- Constituer et segmenter une base de contacts
- Rédiger un message qui obtient une réponse
- Créer une campagne publicitaire simple et la cibler
- Respecter les règles de consentement et de désinscription
- Cas pratique : Création d'une campagne d'e-mailing complète avec objet contenu et segmentation.

### M5 Mesure et reporting
- Savoir si les actions ont fonctionné
- Choisir les indicateurs utiles à chaque canal
- Mettre en place le suivi des conversions
- Lire un rapport d'audience sans se tromper
- Construire un tableau de bord mensuel
- Mise en situation : Présentation d'un bilan mensuel des actions digitales à une direction commerciale.

## 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 1 950 € 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