MARKETING - MARKETING DIGITAL

Responsable marketing digital intermédiaire : arbitrer, optimiser et piloter

Le dispositif digital tourne, les campagnes sont en production et pourtant le coût d'acquisition augmente. Les chiffres remontés par les régies ne concordent pas avec ceux du service commercial, l'attribution des ventes est discutée à chaque réunion et le budget est reconduit faute d'argument pour le déplacer. Trois jours pour reprendre la mesure de la performance et arbitrer les investissements. À la différence d'une session d'initiation, elle suppose des campagnes déjà en cours et porte sur leur optimisation ainsi que sur le pilotage des prestataires.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
3 jours — 21 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 2 220 € 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 digital chargés d'acquisition responsables e-commerce et managers pilotant une équipe ou une agence.

PRÉREQUIS
Avoir une pratique du marketing digital et piloter des campagnes déjà en production.

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 :

- Reconstituer le coût d'acquisition et le retour sur investissement par canal
- Arbitrer la répartition d'un budget digital contraint
- Concevoir et interpréter un test comparatif de campagne
- Construire un scénario d'automatisation relationnelle
- Piloter des prestataires sur des engagements mesurables

03 Programme détaillé

M1 Lecture de la performance

- Mettre tout le monde d'accord sur les chiffres
- Reconstituer le coût d'acquisition par canal
- Distinguer les modèles d'attribution et leurs biais
- Calculer le retour sur investissement d'une campagne
- Fiabiliser le plan de marquage et le suivi des conversions
- Cas pratique : Reconstitution du coût d'acquisition réel d'un dispositif multicanal à partir de données brutes.

M2 Arbitrage budgétaire
- Investir là où le rendement est démontré
- Répartir le budget entre acquisition et fidélisation
- Tester un nouveau canal sans déséquilibrer le dispositif
- Définir des seuils de sortie pour les campagnes non rentables
- Défendre son budget devant la direction
- Atelier : Construction d'un plan média argumenté à partir d'un budget contraint.

M3 Optimisation des campagnes payantes
- Gagner sur le ciblage et sur la conversion
- Structurer ses campagnes et ses audiences
- Tester messages et visuels de manière comparable
- Améliorer les pages de destination
- Traiter le suivi des prospects jusqu'à la vente
- Atelier : Conception d'un test comparatif sur une campagne existante avec ses critères de décision.

M4 Automatisation et fidélisation
- Faire travailler la base existante
- Concevoir des scénarios déclenchés par le comportement des contacts
- Segmenter la base selon la valeur client
- Réactiver les contacts inactifs
- Articuler plusieurs canaux dans un même scénario
- Cas pratique : Conception d'un scénario d'automatisation de la prise de contact jusqu'à la relance.

M5 Pilotage de l'équipe et des prestataires
- Tenir le dispositif dans la durée
- Rédiger un cahier des charges et évaluer une proposition
- Fixer des engagements de résultat exploitables
- Organiser le suivi des prestataires
- Construire le tableau de bord destiné à la direction
- Mise en situation : Réunion de pilotage avec une agence dont les résultats sont en retrait des engagements.

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 2 220 € 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