MARKETING - MARKETING DIGITAL

Responsable marketing digital : structurer l'acquisition, la data et les budgets

Le responsable marketing digital hérite souvent d'un ensemble hétérogène : un site vieillissant plusieurs outils d'envoi une agence pour la publicité et des tableaux de bord qui ne concordent pas. Les budgets se reconduisent d'une année sur l'autre faute d'éléments solides pour arbitrer entre les leviers. Ce parcours de 56 heures structure la fonction : stratégie digitale et parcours client leviers d'acquisition conversion du site mesure de la performance puis pilotage des budgets des prestataires et de l'équipe. Les travaux portent sur le dispositif réel de chaque participant.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
8 jours — 56 h	**Présentiel**	**À partir de 4 850 € 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 marketing digital et chefs de projet appelés à piloter l'ensemble du dispositif digital d'une organisation.

PRÉREQUIS
Disposer d'une première expérience en marketing ou en communication digitale.

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 :

- Formaliser une stratégie digitale alignée sur les objectifs commerciaux
- Arbitrer entre les leviers d'acquisition selon leur contribution
- Piloter l'amélioration du taux de conversion d'un site
- Construire un plan de mesure et un tableau de bord fiable
- Encadrer les prestataires et répartir un budget digital

03 Programme détaillé

M1 Stratégie digitale et parcours client

- Relier les leviers aux objectifs de l'entreprise
- Traduire les objectifs commerciaux en objectifs digitaux
- Cartographier le parcours client et ses points de contact
- Positionner chaque levier dans le parcours
- Formaliser la stratégie dans un document d'arbitrage
- Atelier : Cartographie du parcours client de son organisation et positionnement des leviers existants.

M2 Acquisition naturelle et payante
- Choisir où mettre l'euro suivant
- Structurer le référencement naturel autour des intentions de recherche
- Construire une campagne payante et son ciblage
- Exploiter les réseaux sociaux et les partenariats d'audience
- Comparer les leviers sur leur coût d'acquisition
- Cas pratique : Construction d'un plan d'acquisition réparti entre trois leviers avec justification des montants.

M3 Site et conversion
- Transformer le trafic déjà payé
- Analyser un tunnel de conversion étape par étape
- Repérer les points de sortie et leurs causes probables
- Concevoir une page d'atterrissage cohérente avec sa campagne
- Organiser un test comparatif et interpréter son résultat
- Atelier : Audit d'un tunnel de conversion réel puis rédaction de trois hypothèses de test à prioriser.

M4 Données et mesure de la performance
- Décider sur des chiffres partagés
- Rédiger un plan de marquage lisible par les équipes techniques
- Choisir les indicateurs qui engagent des décisions
- Construire un tableau de bord par levier et par objectif
- Respecter les règles de consentement dans la collecte
- Cas pratique : Rédaction d'un plan de mesure puis maquette du tableau de bord mensuel associé.

M5 Budget prestataires et équipe
- Tenir la fonction dans la durée
- Construire et défendre un budget digital annuel
- Rédiger un brief d'agence et cadrer la relation
- Organiser les rôles entre ressources internes et externes
- Conduire une revue de performance avec un prestataire
- Mise en situation : Revue trimestrielle avec une agence dont les résultats sont en retrait sur les objectifs.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel

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 4 850 € 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