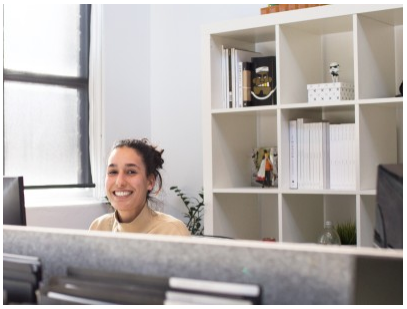
Le 19 novembre 2026
MOD_2023350

Formation Assistanat Display & Digital : L'essentiel du marketing digital à destination des assistant(e)s et du Back Office de la régie

Durée : 10 heures et 30 minutes



Programme de la formation

Public visé

Les assistant(e)s commerciales/ciaux et le back office de la régie les équipes de vente dans leurs actions de commercialisation des offres digitales. Cette formation revêt un caractère commercial pour des missions d'assistanat commercial.

Pré-requis

- Maitriser l'environnement Windows et la navigation sur internet.
- Avoir parcouru le site internet d'actualité de sa marque média / son éditeur

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les enjeux du digital pour l'annonceur, l'éditeur et sa régie
- Maitriser les atouts du display face aux autres leviers webmarketing
- Découvrir l'offre digitale portée par les équipes commerciales

A l'issue de cette formation Assistanat Display & Digital, vous serez en mesure de comprendre les offres web de votre site éditeur pour mieux assister les équipes commerciales. Mais également d'affuter votre discours sur le display dans un contexte de concurrence entre les différents leviers webmarketing (SEO, SEA, SMO, Mailing...).

Description / Contenu

- C'est quoi le Web ?
- En quoi le digital change notre quotidien ?
- Les chiffres clés de la communication digitale
- Le vocabulaire du digital
- Les leviers webmarketing pour gagner en visibilité sur le digital
- La découverte du client annonceur
- L'offre digitale de notre éditeur
- Pourquoi communiquer sur nos sites ?
- Pourquoi faire du display ?
- Nos produits / notre offre de communication digitale
- Analyser un bilan de campagne digital
- Les perspectives digitales de notre éditeur

Compétences acquises à l'issue de la formation

- Comprendre les enjeux du digital pour l'annonceur, l'éditeur et sa régie
- Maitriser les atouts du display face aux autres leviers webmarketing
- Découvrir l'offre digitale portée par les équipes commerciales

Modalités pédagogiques

- Formation avec apports théoriques appuyés par des études de cas, mise en situation et explications imagées.
- Des exercices et des simulations avec débriefing

Moyens et supports pédagogiques

Atouts de notre offre de formation marketing digital : Bénéficiez de l'expérience client-agence de notre équipe d'experts formateurs maîtrisant parfaitement les thématiques du webmarketing.

- Moyens pédagogiques : Training (cas pratiques, quiz, mises en situation, analyses de bonnes pratiques...)
- Support : Le formateur vous remettra le support pdf de cette formation à l'issue de la session
- Pour les formations Intra, en option : un bilan de formation pourra être remis au dirigeant ou commanditaire de formation (pour les formation INTRA comprenant plusieurs journées de formation)
- Pour les formations Intra, en option : possibilité de mettre en place un accompagnement post formation sous la forme d'un suivi personnalisé et récurent par le formateur durant les mois suivants la formation
- Pour les formations Intra, en option : Bilan annuel des actions de formation pour les cursus supérieurs à 10 sessions de formation

Modalités d'évaluation et de suivi

- Un questionnaire de positionnement est envoyé aux participants en amont de la formation pour mesurer leur niveau de maîtrise et permettre au formateur d'adapter sa pédagogie
- Signature d'un émargement par les participants et le formateur afin de justifier l'assiduité de chacun (émargement électronique)
- Recueil à l'oral des besoins par le formateur au démarrage de la formation
- Echange en fin de formation entre les participants et le formateurs pour valider que la formation a bien répondue aux attentes des participants et que les objectifs pédagogiques ont été atteints

- Un questionnaire d'évaluation est envoyé aux participants pour mesurer l'acquisition des compétences à l'issue de la formation.
- Un formulaire de satisfaction est rempli par les participants à l'issue de la formation pour recueillir leurs satisfactions et mesurer la qualité de la formation assurée.

Informations sur l'accessibilité

Nous pouvons apporter des installations ou prestations spécifiques pour les personnes en situation de handicap.
Nous pouvons adapter notre pédagogie aux différents participants afin, par exemple, de rendre accessible nos sessions aux différentes situations de handicap. Pour cela, précisez-le nous dès nos premiers échanges pour affiner notre démarche et faciliter l'acquisition des compétences par l'ensemble des participants.

Modalité d'admission et délais d'accès

Dates d'entrée en formation :

- En Intra : des dates sont proposées tout au long de l'année sur demande, dans des sessions jusqu'à 8 collaborateurs.
- En Inter : les sessions seront confirmées à partir de 3 participants engagés minimum, la session sera confirmée à J-7. Il est toujours possible de rejoindre une session INTER confirmées jusqu'à 48 heure avant la première session.

Matériel pour participer à une session de formation :

- En présentiel : apportez votre ordinateur portable avec chargeur, une connexion Internet wifi sera requise.
- En distanciel : vous devez disposer d'un ordinateur, d'une connexion Internet haut débit (supportant une séance visio), un casque audio est également recommandé (type kit piéton)

En fonction de la thématique de la formation, prévoyez les accès aux outils et plateformes de votre entreprise nécessaires depuis votre ordinateur (Google Analytics, Admin CMS, Admin Réseaux Sociaux, compte Google Ads....),

Témoignages des Participants

(si formation déjà réalisée dans sa forme et son programme actuel)