Le 13 novembre 2026
MOD_2020082

Formation MARKETING DIGITAL Avancé : Comprendre les enjeux du marketing digital pour piloter sa stratégie webmarketing

Durée : 21 heures



Programme de la formation

Public visé

Responsable Marketing, Webmarketing ou Digital, chargé de projets digitaux, Webmaster.
Plus généralement, les professionnels souhaitant booster les performances de leurs sites web.

Pré-requis

Pas de prérequis nécessaire pour participer à cette formation.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre et sélectionner les différents leviers pour booster l'audience de votre site
- Définir une stratégie de marketing digital performante
- Evaluer et optimiser les performances de vos actions webmarketing

A l'issue de cette Formation Marketing Digital Avancé, vous serez en mesure de définir une stratégie de marketing digital en vue, de booster les performances de votre sites et d'en analyser les résultats.

Description / Contenu

- Les grands principes du marketing digital
- Le web et la RGPD
- Les leviers du web marketing : SEM = SEO + SEA + SMO
- Les enjeux de la digitalisation pour l'entreprise

- Le marketing traditionnel VS le prospect vient à vous : de l'outbound Marketing à l'inbound marketing
- Les tendances du digital et les évolutions du comportement des internautes en 2019
- De la boutique à l'Omni canal
- Les leviers du web marketing : SEM = SEO + SEA + SMO
- Le référencement naturel : les bonnes pratiques du SEO / le marketing de contenu / Google My Business / la recherche mobile
- Le référencement payant : Google et les liens sponsorisé / les fondamentaux de Google AdWords et les principaux paramétrages
- Google Analytics : les indicateurs à surveiller / mesurer son audience / analyser l'acquisition de vos visiteurs...
- Stratégie de conversions et optimisation des pages
- Des outils pour vous optimiser vos actions

Découvrez nos thématiques sur la Formation SEM : Stratégie et Marketing digital
- Notre Formation Stratégie de Communication Digital Avancé
- Notre Formation Analyse Sémantique

Compétences acquises à l'issue de la formation

- Comprendre et sélectionner les différents leviers pour booster l'audience de votre site
- Définir une stratégie de marketing digital performante
- Evaluer et optimiser les performances de vos actions webmarketing

Modalités pédagogiques

- Formation Marketing Digital Avancé 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)