



## CONSTRUIRE SON PLAN D'ACTION MARKETING DIGITAL

A partir de 780€ nets de taxes.

100% présentiel

**Public visé :** Toute personne en charge de la conception et la mise en oeuvre d'un plan d'action marketing.

**Prérequis :** Sans niveau spécifique

**Accessibilité aux personnes handicapées**  
Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

### Prochaines sessions

#### AULNOY-LEZ-VALENCIENNES

SESSION 1 : 20 et 25 novembre

#### DUNKERQUE

SESSION 1 : du 12/12/2024 au 13/12/2024

#### LAON

SESSION 1 : 20 et 25 novembre

#### ROUBAIX

SESSION 1 : 17 et 18 octobre

#### SAINT-OMER

SESSION 1 : 12 et 13 décembre

98%

DE TAUX DE  
SATISFACTION

60

ANNÉES D'EXISTENCE  
ET D'EXPÉRIENCE

450

FORMATIONS  
DISPONIBLES

### Objectifs

- Comprendre ce qu'est une stratégie de marketing digital
- Identifier les canaux les plus adaptés ou les problématiques les plus pertinentes (notoriété, acquisition, fidélisation, partenariats)
- Définir ses objectifs stratégiques
- Organiser les différents canaux dans une suite logique cohérente
- Mesurer les résultats

### Les + de la formation

- Formation adaptée aux besoins des participants
- Alternance d'apports méthodologiques et de mises en pratique
- Formateur consultant web, expert en stratégie digitale

Retrouvez toutes nos formations sur :

[laho-formation.fr](https://laho-formation.fr)

Document généré le 07/2024

BESOIN D'ÊTRE CONTACTÉ(E) POUR PLUS D'INFORMATIONS OU POUR UN DEVIS ?  
APPELEZ NOTRE CONSEILLER pour un premier entretien GRATUIT et SANS ENGAGEMENT.

 **N° Vert 0 805 384 384** [formationcontinue@laho-formation.fr](mailto:formationcontinue@laho-formation.fr)





# CONSTRUIRE SON PLAN D'ACTION MARKETING DIGITAL

## Contenu de la formation

### **Mettre en œuvre sa stratégie de production et de diffusion de contenu en fonction de leurs typologies**

**Introduction : pourquoi rentrer dans l'ère marketing de contenu ?**

- Notions méthodologiques d'un plan marketing digital et sa gestion de projet, pourquoi et comment créer des personas permettant de déterminer des ensembles de besoins et d'usages auxquels répondront les contenus ?

**Les 3 grandes familles de marketing de contenu (les spécificités de chaque vecteur, gestion d'un calendrier, gestion d'un budget et gestion des ressources)**

- Internes/externes :
- Paid média (la e-publicité, l'affiliation, le display
- Real Time Bidding, publicité sur les réseaux sociaux
- Owned média (Blog, e-mail marketing, site internet

**Page Facebook, SE et rédaction pour le web**

- SMet fondamentaux du community management)

**Earned media**

- Analyse et audit des influenceurs
- Approche méthodologique
- Marketing viral
- Relation presse digitale
- Net-linking

### **Analyse web et mesure des actions**

- Quels sont les KPI (indicateurs clés) ?
- Comment construire son tableau de bord en fonction de la stratégie opérationnelle choisie ?
- Comment analyser l'audience, ainsi que les comportements des utilisateurs/clients ?
- Détecter les tendances et identifier des usages
- Les outils et plateformes de mesure et de suivi d'audience
- Mettre en place du test and learn (A/B testing), en fonction des indicateurs d'audience et de comportement





## CONSTRUIRE SON PLAN D'ACTION MARKETING DIGITAL

### Contenu de la formation

#### Optimisation des supports

- Site e-commerce
- Fiche produit Article
- Contenu...





# CONSTRUIRE SON PLAN D'ACTION MARKETING DIGITAL

## Modalités, méthodes et outils pédagogiques

Mise en situation Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

## Résultats attendus

Chaque participant sera capable :

- de réaliser une stratégie de marketing digital,
- d'organiser les différents canaux digitaux et de mesurer les résultats.

## Modalités d'évaluation

Processus d'évaluation des acquis tout au long de la formation Remise d'une grille d'auto-évaluation des acquis, sur les compétences travaillées lors de la formation Evaluation de fin de formation individuelle par le formateur

## Modalités de financements

Cap Emploi, Entreprise, Opérateurs de Compétences (OPCO), Particulier, Pôle Emploi

## Intervenants

- Une équipe de consultants formateurs experts dans le domaine

