

Les fondamentaux du marketing digital

Comprendre les leviers en ligne et bâtir un plan d'action simple et mesurable.

Durée	14 heures (2 jours)
Tarif	1 690 € HT = 1 690 € TTC par participant (TVA non applicable, art. 261-4-4°a du CGI)
Modalités	Présentiel (Villecresnes ou dans vos locaux) ou à distance — inter, intra ou individuel
Délai d'accès	Sous 15 jours après signature de la convention et accord du financeur
Financement	OPCO, France Travail, FAF, entreprise ou personnel
Référent handicap	Mohamed Cherifi — 06 85 29 57 98 — contact@keyformation.fr

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Identifier les principaux leviers du marketing digital et leur rôle
- Définir sa cible, son positionnement et son message
- Choisir les canaux adaptés à son activité et à son budget
- Construire un plan d'action marketing avec des indicateurs de suivi

Public visé

Dirigeants de TPE et PME, commerçants, indépendants, porteurs de projet, salariés débutant en marketing.

Prérequis

Aucun prérequis. Savoir utiliser un ordinateur et naviguer sur internet. Vérifiés lors du test de positionnement.

Programme

Module 1 — Le paysage du marketing digital

- Site web, référencement, réseaux sociaux, e-mail, publicité : à quoi sert chaque levier
- Le parcours d'achat en ligne de vos clients

Module 2 — Connaître sa cible

- Construire un ou plusieurs personas
- Analyser la concurrence et définir son positionnement
- Formuler une proposition de valeur claire

Module 3 — Choisir ses canaux

- Critères de choix selon l'activité, la cible et les moyens
- Visibilité locale : fiche d'établissement, avis clients
- Collecter des contacts et les entretenir par e-mail

Module 4 — Mesurer et piloter

- Les indicateurs essentiels : visites, taux de conversion, coût d'acquisition
- Lire les statistiques de base de ses outils

Module 5 — Atelier : votre plan marketing

- Rédaction de votre plan d'action sur 3 mois
- Restitution et retours personnalisés

Méthodes mobilisées

- Apports théoriques courts illustrés d'exemples concrets
- Exercices pratiques et ateliers sur les cas réels des stagiaires
- Échanges, mises en situation et retours personnalisés
- Supports de formation remis à chaque stagiaire

Modalités d'évaluation

- Test de positionnement avant l'entrée en formation
- Évaluation des acquis en cours de formation (exercices, mises en situation)
- Évaluation finale au regard des objectifs
- Questionnaire de satisfaction à chaud, puis suivi à distance

Modalités et délais d'accès

Inscription après analyse du besoin et test de positionnement. Entrée à la prochaine session disponible, après signature de la convention ou du contrat et, le cas échéant, accord du financeur. Délai : Sous 15 jours après signature de la convention et accord du financeur.

Sanction

Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature, la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis.

Accessibilité

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez le référent handicap, Mohamed Cherifi, avant l'inscription (06 85 29 57 98 — contact@keyformation.fr) pour étudier les adaptations nécessaires.

Indicateurs de résultats

Publiés sur keyformation.fr après les premières sessions.

Programme mis à jour le 02/10/2026. Contact : 06 85 29 57 98 — contact@keyformation.fr — keyformation.fr. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : actions de formation. Déclaration d'activité n° 11941136194 enregistrée auprès du préfet de la région Île-de-France ; cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.