Formation : Construire une stratégie marketing digital

Marketing Digital - 2025

La formation en résumé

Dans un monde où le digital est incontournable, bâtir une stratégie marketing solide est la clé pour attirer de nouveaux clients et renforcer votre présence en ligne. Grâce à cette formation, apprenez à définir des objectifs clairs, à choisir les bons canaux (**SEO, réseaux sociaux, email marketing**) et à optimiser votre budget pour maximiser vos résultats.
Cette formation vous permet de maîtriser les outils digitaux essentiels pour développer votre activité et toucher votre cible efficacement.

Objectifs :

- Comprendre les leviers de l'efficacité sur internet
- Avoir les outils et méthodes pour organiser sa stratégie numérique au meilleur coût
- Savoir dialoguer avec les agences digitales

Participants :

Formation destinée aux communicants et porteurs de projet souhaitant une visibilité globale sur le web

Prérequis :

- Maîtriser la navigation web - Adresse mail active et consultable

1 060 €

(non assujetti à la TVA)

2 jours

(14 heures)

Accès micro learning / mobile learning inclus

Appartient au(x) cycle(s) :

Concevoir et déployer la communication digitale en entreprise (formation certifiante)
Cycle Créateur d'Entreprise

Le contenu

Le web d'aujourd'hui : social et communautaire

- L'écosystème digital : hébergement et nom de domaine, typologies de sites, notions de CMS, différents contenus et fonctionnalités du web
- Le comportement des internautes : e-commerce, réseaux sociaux, génération de leads
- Une adaptation constante à la mobilité : sociale, locale, mobile
- Le cloud computing améliore la performance de votre entreprise"

Construire et présenter une stratégie internet

Construire sa stratégie webmarketing

- La définition de ses objectifs et KPI
- Les cibles et personas : facteur clé de succès d'une stratégie réussie
- Le positionnement de marque

Développer sa visibilité sur le web : Les leviers du webmarketing

- Le référencement naturel et l'inbound marketing
- La publicité sur Internet et le référencement payant
- Les réseaux sociaux et l'e-réputation
- L'emailing et le marketing automation

Améliorer votre performance avec les outils du web

- Les outils liés aux médias
- Les outils webmarketing

Dates et villes

À distance -

Sessions à venir - Nous contacter

Lyon - 04 72 53 88 00

- 10/03, 11/03
- 15/05, 16/05
- 15/09, 16/09
- 13/11, 14/11

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

- 13/11, 14/11
- 12/05, 13/05

Roanne - 04 77 44 54 69

- 13/11, 14/11
- 12/05, 13/05

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.
Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
Support de formation remis aux participants.
Groupe de 3 à 12 participants maximum.
Formation animée par un de formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « Agir et Apprendre ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :
Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations… Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur. Un questionnaire d'analyse des besoins et de positionnement sera envoyé en amont.
Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.
Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation en cliquant ici