

Programme de Formation

REUSSIR SES CAMPAGNES MARKETING ET COMMUNICATION DIGITALES

Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique



Public visé

Responsables marketing, communication, dirigeants, toute personne impliquée dans la conception et le pilotage de campagnes digitales.



Objectifs pédagogiques

- Réussir ses campagnes marketing et communication digitales
- Développer le trafic vers son site, améliorer les taux de conversion et de fidélisation.
- Suivre ses campagnes par les bons indicateurs de performance (KPI).



Description

MODULE 1 – Identifier tous les canaux d'acquisition sur le web :

- Le paysage technologique en évolution : web, mobile, tablettes, IoT.
- Connectivité et géolocalisation : à tout moment, en tout lieu et sur tout support.
- Panorama des canaux d'acquisition : atouts et limites de chacun

MODULE 2 – Définir ses cibles et ses partenaires :

- Définir ses cibles clients : les personas.
- Formaliser sa proposition de valeur : le business model canevas.
- Identifier les partenaires clés.
- Déterminer les canaux à privilégier pour l'acquisition

MODULE 3 – Générer du trafic sur le Web :

- Focus RGPD : gestion du consentement.
- Améliorer son référencement naturel : les apports de Chat-GPT.
- Préparer une campagne Adwords.
- Les partenaires et l'affiliation.
- Les leviers promotionnels, le display (native ads, programmatique).
- Focus newsletter et scénarii de marketing automation

MODULE 4 – Augmenter le taux de conversion des internautes :

- Identifier les règles d'or de l'ergonomie web.
- S'appuyer sur le FOMO (fear of missing out).
- Techniques pour éviter l'abandon de panier.
- Up sell / cross sell.



MODULE 5 – Utiliser les leviers pour fidéliser :

- Définir des objectifs et identifier ses communautés.
- Exemples sur Facebook, Instagram, Snapchat, Youtube pour fidéliser et engager.

Mesure de la fidélisation à chaque étape du parcours client sur le web et le mobile.



Prérequis

Aucun prérequis technique.



Modalités pédagogiques

- Apports théoriques interactifs.
- Ateliers pratiques, études de cas et exercices d'application.
- Échanges entre pairs et partages d'expérience.
- Questionnaire de connaissances complété en amont.



Moyens et supports pédagogiques

- Support vidéo,
- autoformation sur plateforme informatique;
- Diaporama;
- Livret de formation;
- QCM.



Modalités d'évaluation et de suivi

Évaluation de la progression des apprenants par les exercices pratiques, les études de cas et les échanges réalisés tout au long de la formation.



Informations sur l'admission

Cette formation ne nécessite **aucun prérequis de diplôme**. Une expérience professionnelle en lien avec la thématique est recommandée pour optimiser l'apprentissage.

Pour toute question sur les conditions d'admission, contactez notre équipe :
07 52 64 73 30 — [✉ contact@clem-formation.fr](mailto:contact@clem-formation.fr)



Informations sur l'accessibilité

CLEM CERTIFICATION s'engage pour l'**accessibilité des formations aux personnes en situation de handicap**. Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Un **référént handicap** est disponible pour étudier avec vous les aménagements nécessaires.
07 52 64 73 30 — [✉ contact@clem-formation.fr](mailto:contact@clem-formation.fr)