Version 6 – 2026

LC FORMATIONS
CONSEIL & DEVELOPPEMENT

PROGRAMME DE FORMATION

MARKETING DIGITAL

DOCUMENT REMIS AU STAGIAIRE
AVANT SON INSCRIPTION

CONTACT / RENSEIGNEMENT :

CASTILLON LAURÈNE — 06.69.23.18.16
CONTACT@LC-FORMATIONS.FR

FORMATION MARKETING DIGITAL

OBJECTIFS PROFESSIONNELS :

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

- Maîtriser les principaux leviers du marketing digital : référencement, réseaux sociaux, publicité en ligne et emailing
- Créer et diffuser des contenus performants avec l'appui des outils d'intelligence artificielle
- Mesurer et optimiser ses actions digitales à l'aide d'indicateurs pertinents

CATÉGORIE ET BUT

La catégorie prévue à l'article L.6313-1 est : Action de formation

Cette action a pour but (article L.6313-3) : De favoriser l'adaptation des travailleurs à leur poste de travail, à l'évolution des emplois ainsi que leur maintien dans l'emploi et de participer au développement de leurs compétences en lien ou non avec leur poste de travail.

PUBLIC

Le public concerné est : tout public.

PRÉ-REQUIS

Les conditions d'accès sont :
Pré-requis : Aucun
Niveau exigé : Débutant

DURÉE

Cette formation se déroule sur un volume de 7 à 100 heures, soit 1 à 15 jours.
Le volume horaire et le nombre de jours sont définis à l'issue de l'analyse du besoin, en fonction du niveau du stagiaire et des objectifs visés.
Volume horaire exact, dates et horaires : voir convention de formation.

TARIF

Tarif : sur devis.
Le coût est établi en fonction du volume horaire retenu et des modalités de la formation. Il est communiqué dans le devis adressé avant toute contractualisation, puis repris dans la convention de formation.

Organisme de formation net de TVA.

FORMATION MARKETING DIGITAL

MODALITÉS ET DÉLAIS D’ACCÈS

L’inscription est réputée acquise lorsque : La convention de formation est signée.
Les délais d’accès à l’action sont : 15 jours avant le début de l’action de formation.

FORMATION MARKETING DIGITAL

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

L'organisation pédagogique repose sur l'individualisation accompagnée avec présence pédagogique constante du formateur.

OUTILS PÉDAGOGIQUES : L'intervenant alternera apports théoriques, démonstrations d'outils digitaux récents (plateformes publicitaires, outils d'analyse, assistants IA) et ateliers pratiques appliqués à l'activité de chaque stagiaire.
Les exercices permettront de valider les acquis tout au long de la formation. Le stagiaire mettra en pratique chaque levier, notamment l'optimisation d'une page pour le référencement, la création d'une publication sponsorisée et la conception d'une campagne d'emailing.

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES : Livret explicatif.

PRISE EN COMPTE DU HANDICAP : Les personnes en situation de handicap peuvent tout à fait rejoindre notre formation. Merci de nous contacter pour toute situation particulière.

ELÉMENTS MATÉRIELS DE LA FORMATION

Équipements divers mis à disposition : un ordinateur avec connexion internet sera mis à disposition du stagiaire.
Documentation : Le formateur s'appuiera sur un support de cours actualisé, des études de cas de campagnes récentes, des modèles de calendriers éditoriaux et une cartographie des outils du marketing digital.

COMPÉTENCES DES FORMATEURS

Le formateur référent possède les qualités nécessaires à la mise en place d'un parcours modulaire. Il a un rôle de formateur accompagnateur. Il réajuste en permanence le contenu de la formation en fonction des avancées du stagiaire. Il reste à l'écoute des besoins et répond au mieux aux attentes.

La formation est assurée par un formateur référent, spécialisé dans le domaine de la formation, sélectionné pour ses compétences pédagogiques et son expérience professionnelle. Son identité, son curriculum vitae et ses qualifications sont communiqués au stagiaire avant le démarrage de l'action et annexés à la convention de formation.

FORMATION MARKETING DIGITAL

CONTENU DE LA FORMATION

PARTIE 1 - PANORAMA DU MARKETING DIGITAL AUJOURD'HUI

- Les grands leviers digitaux et leur complémentarité
- Les mutations en cours : IA générative, recherche conversationnelle, social commerce
- Définir ses objectifs et ses cibles digitales
- Cartographier le parcours client en ligne

PARTIE 2 - ETRE VISIBLE : SITE WEB ET REFERENCEMENT

- Les fondamentaux d'un site web efficace et adapté au mobile
- Comprendre le SEO : technique, contenu, popularité
- Apparaître dans les réponses des moteurs IA : introduction au GEO
- Le référencement local et la fiche d'établissement Google

PARTIE 3 - ENGAGER SA COMMUNAUTE SUR LES RESEAUX SOCIAUX

- Choisir ses plateformes selon sa cible et son secteur
- Créer des contenus engageants : vidéo courte, carrousels, stories
- Produire plus vite avec les outils IA tout en gardant son authenticité
- Découvrir le social commerce et la vente via les réseaux

PARTIE 4 - ACQUERIR ET CONVERTIR : PUBLICITE ET EMAILING

- Lancer ses premières campagnes publicitaires en ligne
- Construire une base de contacts conforme au RGPD
- Concevoir des emails et des newsletters qui convertissent
- Automatiser ses premiers scénarios de marketing automation

PARTIE 5 - MESURER ET OPTIMISER SES ACTIONS

- Définir ses indicateurs clés de performance
- Prendre en main les outils de mesure d'audience
- Analyser ses résultats et arbitrer entre les leviers
- Construire son plan marketing digital

SUIVI ET ÉVALUATION

EXÉCUTION DE L'ACTION

Les moyens permettant de suivre l'exécution de l'action sont :

- Feuilles de présence émargées par les stagiaires et le formateur
- Attestation remise aux stagiaires ayant suivi la formation Marketing digital avec assiduité

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES RÉSULTATS (OU D'ACQUISITION DES COMPÉTENCES)

Les moyens mis en place pour déterminer si le stagiaire a acquis les connaissances ou les gestes professionnels précisés dans les objectifs sont :

FORMATION MARKETING DIGITAL

- Questions orales et exercices pratiques
- Conception d'une campagne digitale multicanale évaluée par le formateur
- Mise en situation finale

LC FORMATIONS
CONSEIL & DEVELOPPEMENT

LC FORMATIONS

50 AVENUE DES CHAMPS ELYSEES 75008 PARIS SIRET 88379731800036 - SARL AU CAPITAL SOCIAL DE 1000 €- NUMÉRO TVA INTRACOMMUNAUTAIRE FR77883797318 DÉCLARATION D'ACTIVITÉ DE FORMATION ENREGISTRÉE SOUS LE N°11757183875 DU PRÉFET DE RÉGION D' ÎLE-DE-FRANCE