FICHE PÉDAGOGIQUE

Marketing digital

Formation 100 % à distance · plateforme en ligne + 10 h de visio

45 h	10 h	100 %	1 450 €
Durée totale de la formation	de visio en direct avec la formatrice	à distance, sur la plateforme en ligne	Tarif de la formation

Comment fonctionne la formation ?

Un parcours mixte : vous avancez à votre rythme sur la plateforme et vous retrouvez la formatrice en visio pour approfondir.

1. **Inscription** — Validation du dossier et du mode de financement.
2. **Accès à la plateforme** — Vos identifiants personnels : modules vidéo, supports, exercices et QCM accessibles à tout moment.
3. **10 h de visio** — Sessions en direct avec la formatrice : questions, corrections, cas concrets.
4. **Évaluation finale** — QCM, cas pratique et mises en situation pour valider vos acquis.

PUBLIC VISÉ

Toute personne souhaitant développer les ventes et l'acquisition de clients en ligne : entrepreneurs, indépendants, créateurs et dirigeants d'entreprise, salariés en charge du marketing ou de la communication, demandeurs d'emploi, personnes en reconversion.

PRÉREQUIS

Aucun

Un ordinateur (ou une tablette) avec une connexion internet suffit pour suivre la formation.

DURÉE

45 heures

dont **10 heures de visioconférence** en direct avec la formatrice, et 35 heures de formation en ligne sur la plateforme.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

- Réaliser un diagnostic marketing et analyser son marché
- Construire une stratégie marketing digitale et un plan d'action
- Attirer du trafic qualifié grâce au SEO et à la publicité en ligne
- Convertir et fidéliser grâce à l'e-mailing et à l'automatisation
- Créer un tunnel de vente et optimiser ses conversions
- Suivre ses indicateurs et piloter son budget marketing

PROGRAMME

01 Les fondamentaux du marketing
Marché, concurrence, cible, proposition de valeur.

02 Stratégie et plan marketing
Objectifs, parcours client, plan d'action.

03 Référencement naturel (SEO)
Mots-clés, contenus, optimisation du site.

04 Publicité en ligne
Google Ads, Meta Ads, ciblage et budget.

05 Marketing de contenu et réseaux
Inbound marketing, social media, influence.

06 E-mailing et automatisation
Newsletter, séquences, segmentation.

07 Tunnel de vente et conversion
Landing page, lead magnet, taux de conversion.

08 Analyse et ROI
KPI, outils d'analyse, retour sur investissement.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Accès **sans condition particulière**.

Entrée en formation **14 jours après l'inscription**, selon le mode de financement. Un **accès immédiat** est possible selon le financement choisi.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- QCM au fil des modules pour suivre la progression
- **Évaluation finale** : QCM, cas pratique et mises en situation

ACCESSIBILITÉ PSH

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Pour étudier les adaptations possibles, contactez la **référente handicap** : **Carla Donsimoni** – contact@learn-to-act.fr – 06 09 41 33 21.

MÉTHODES MOBILISÉES

Formation à distance combinant :

- Des modules en ligne sur la plateforme : vidéos, supports téléchargeables, exercices et QCM
- 10 heures de visioconférence en direct avec la formatrice
- Des cas pratiques appliqués à votre propre activité ou à des projets réels

FINANCEMENT

CPF · OPCO · France Travail · AIF · Autofinancement

TARIF

1 450 € pour l'ensemble de la formation (45 h)

CONTACT

Carla Donsimoni
Responsable de formation · Référente handicap

contact@learn-to-act.fr
06 09 41 33 21

Date de mise à jour : 2 novembre 2026