

Marketing Digital – Intermédiaire : techniques et outils pour booster ses performances

Dominer l'influence digitale avec l'IA. Transformer les données en décisions stratégiques

Code
702797

Durée
**2 jours / 14
heures**

Tarif Inter*
**1 590 €
HT**

**Repas inclus (en présentiel)*

PUBLIC

Responsables marketing, chefs de produits, chefs de marché – Chefs de projets marketing digital en début de carrière – Spécialistes du marketing souhaitant se perfectionner – Entrepreneurs et dirigeants d'entreprise souhaitant développer leur présence en ligne

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les fondamentaux du marketing digital et l'impact de l'IA
- Maîtriser les leviers de performance digitale optimisés par l'IA
- Développer une stratégie centrée sur le client et axée sur la performance
- Utiliser l'IA pour automatiser, personnaliser et optimiser les opérations marketing
- Mesurer et optimiser les performances marketing avec les outils IA

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur reçoit vos objectifs de progrès.

Fondamentaux, IA et Leviers de Performance

Maîtriser les fondamentaux du Marketing Digital et Intégration de l'IA (3h)

- Veille et nouvelles pratiques du marketing digital (comportements et leviers).
- Usage des IA et IA générative : création de contenu, synergie entre les leviers de la performance.
- Data-driven : l'importance des données pour la bonne prise de décisions avec l'aide de l'IA.
- Stratégie omnicanale suivant les modèles économiques du digital : freemium, abonnement, etc.
- Cadre réglementaire (RGPD) et privacy.

Connaître les leviers de la Performance Digitale Optimisés par l'IA (4h)

- Écosystème web : identifier les acteurs et définir les enjeux.
- Veille de marché avec de l'IA et déploiement sur l'ensemble des leviers : sujet, contenu, format, mots-clés, audience, cible et résultats.

Service

- ▶ A froid, 40 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Stratégies de référencement (SEO et SEA) : complémentarités et nouvelles pratiques liées aux changements algorithmiques et à l'IA.
- Social media (SMO) et marketing d'influence : détection des tendances et ciblage avec l'IA.
- Content marketing : création de contenu efficace et de qualité avec l'aide des IA (prompt).

Parcours Client, Performance et Outils IA

Gérer les parcours Client et la Performance Optimisés par l'IA (3h)

- Veille e-commerce et nouvelles tendances et usages.
- Identification des besoins client : définition des personas avec l'IA.
- Optimisations des parcours clients et définition de nouveaux parcours avec l'aide de l'IA.
- Acquisition de trafic : outbound et inbound marketing optimisés par l'IA.
- Optimisations du Tunnel de conversion (bonnes et mauvaises pratiques) avec l'IA.
- Marketing automation, emailing, landing pages personnalisés avec l'IA.
- Cas d'étude : Optimisation d'un parcours client avec l'IA.

Mesurer la Performance Marketing avec les outils IA (4h)

- Outils martechs et adtechs : utilisation des outils IA pour l'analyse et l'optimisation.
- Indicateurs de performance (KPI) : suivi et optimisation avec l'aide de l'IA.
- Démonstration d'outils d'IA pour l'analyse des données, la prédiction des tendances et l'automatisation des tâches.
- Atelier pratique : Création d'un tableau de bord de performance optimisé par l'IA.
- Veille sur les innovations marketing et les tendances émergentes en IA.

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

Prochaines sessions

...

PARIS

- 4-5 Nov. 2026

A DISTANCE

- 4-5 Nov. 2026

