

## Responsable marketing digital – Intermédiaire : booster sa stratégie marketing digital

Exploiter les données pour améliorer l'expérience client et les pratiques marketing à l'ère numérique

### PUBLIC

Responsables Marketing Digital ayant une expérience intermédiaire – Professionnels souhaitant approfondir leurs compétences en marketing digital et IA – Toute personne souhaitant optimiser sa stratégie marketing digital.

### PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

### NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

### LES POINTS FORTS

Méthodes interactives variées pour combiner théorie et pratique

Cycle complet d'apprentissage avec évaluations personnalisées à chaque étape

Outils concrets applicables en situation professionnelle

### 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 :

Code  
**702809**

Durée  
**3 jours / 21 heures**

Tarif Inter\*  
**1950 € HT**

*\*Repas inclus (en présentiel)*

## Objectifs pédagogiques

- Approfondir les connaissances en marketing digital et IA.
- Maîtriser les stratégies avancées pour optimiser les performances.
- Utiliser l'IA pour l'automatisation, la personnalisation et l'analyse prédictive.
- Développer une stratégie marketing data-driven et centrée sur le client.

## 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.

## Marketing Digital et l'IA Avancée et Optimisation des Canaux et Parcours Client

### Le Nouveau Paradigme du Marketing Digital et l'IA Avancée (3h)

- Analyse approfondie des comportements consommateurs et des leviers marketing.
- Applications avancées de l'IA en marketing : personnalisation, prédiction, etc.
- Marketing tech et data-driven : optimisation des opérations et des décisions.
- Modèles économiques digitaux et stratégies omnicanales avancées.
- Cas d'étude : Analyse détaillée de l'impact de l'IA sur une stratégie complexe.

### Optimisation des Canaux et Parcours Client (4h)

- Stratégies SEM et SEO avancées et utilisation de l'IA pour l'optimisation.
- Content marketing : création de contenu personnalisé avec l'IA.
- Identification avancée des personas et cartographie du parcours client.
- Modèle POEM avancé et stratégies d'acquisition de trafic.
- Optimisation du tunnel de conversion avec l'IA.

- ▶ 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 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](mailto: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.

## Marketing Data-Driven et Expérience Client Avancée

### Marketing Data-Driven et CX/UX Avancés (3h)

- Piliers avancés du marketing data-driven : analyse prédictive, segmentation avancée.
- Outils data marketing : automatisation des processus avec l'IA.
- Stratégie CRM : personnalisation avancée et contextualisation.
- Parcours client omnicanal et phygital : création d'expériences personnalisées.
- Expertises UX/UI : audit ergonomique avancé et optimisation.
- Expérience client : intégration avancée de l'IA et de la réalité augmentée.

### Optimisation Avancée et Organisation Marketing (4h)

- Pilotage avancé des actions marketing et marketing automation avec l'IA.
- SEO : les techniques avancées pour améliorer la visibilité.
- Contenu, emailing et landing pages : personnalisation avancée et optimisation.
- Adaptation de l'organisation marketing à l'ère digitale.
- Marketing augmenté : utilisation avancée du big data, de la technologie et de l'IA.
- RSE numérique et éco-conception : stratégies avancées.
- Veille avancée sur les innovations marketing et les tendances.

## Stratégie Social Media Avancée et Gestion de Communauté

### Stratégie Social Media Avancée et Publicité (3h)

- Analyse approfondie des plateformes sociales et des tendances.
- Stratégie social media avancée : diagnostic, personas, choix des médias.
- Ligne éditoriale personnalisée avec l'IA.
- Publicité sociale : ciblage avancé, formats et optimisation avec l'IA.

### Gestion de Communauté et Pilotage Avancé (4h)

- Gestion avancée des espaces sociaux.
- Stratégies avancées de collaborations avec des influenceurs.
- Organisation avancée du dispositif social media.
- Pilotage avancé des résultats : KPIs, ROI, ROE et optimisation.

### 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

- 7-8-9 Déc. 2026

### A DISTANCE

- 7-8-9 Déc. 2026

