

Marketing Digital – Débutant : les méthodes pour améliorer ses performances

Acquérir les bases techniques indispensables du marketing digital et renforcer votre capacité à dialoguer avec les experts

PUBLIC

Débutants en marketing digital ayant pris un poste récent – Professionnels en reconversion souhaitant acquérir des compétences pratiques – Toute personne désireuse de se lancer dans le marketing digital.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

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 Service

Code
702823

Durée
2 jours / 14 heures

Tarif Inter*
1 590 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les fondamentaux du marketing digital et l'impact de l'IA.
- Maîtriser les outils essentiels et les techniques optimisées par l'IA.
- Mettre en œuvre des stratégies efficaces pour atteindre des résultats concrets.
- Utiliser l'IA pour analyser, optimiser et automatiser les opérations marketing.
- Développer une approche pragmatique et orientée résultats..

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, Outils et IA

Comprendre l'écosystème du marketing digital et l'IA (3h)

- Les fondamentaux du marketing digital : vocabulaire, concepts clés.
- Présentation des principaux canaux et leviers : SEO, SEA, réseaux sociaux, emailing.
- Introduction aux outils indispensables : Google Analytics, Google Ads, outils de gestion des réseaux sociaux.
- Optimisation UX et parcours client : l'apport de l'IA pour l'analyse des comportements.
- Comment définir des objectifs SMART et mesurer les résultats avec l'aide de l'IA.
- Introduction à l'IA en marketing digital : applications concrètes (analyse de données, personnalisation, etc.).

Faire ses premiers pas avec les outils et l'IA (4h)

- Créer et configurer un compte Google Analytics et utiliser les rapports générés par l'IA.
- Paramétrer Google Ads et prise en main d'un compte et gestion des campagnes (création, optimisations) avec les recommandations de l'IA.

- ▶ 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.

- Programmer des publications sur les réseaux sociaux avec un outil de gestion et l'aide de l'IA pour la création de contenu.
- Analyser les données de base dans Google Analytics et utiliser les insights de l'IA pour l'optimisation.

Stratégies, Optimisation et IA

Techniques et stratégies pour des résultats rapides avec l'IA (3h)

- SEO : les fondamentaux et les bons réflexes à avoir, et les outils d'IA pour optimiser le contenu.
- SEA : les fondamentaux pour créer des annonces performantes, et l'IA pour l'optimisation des enchères.
- Réseaux sociaux : les stratégies de contenu pour engager son audience, et l'IA pour la création de contenu et l'analyse des tendances.
- Emailing : créer des campagnes simples et efficaces, et l'IA pour la personnalisation des emails.

Optimiser et mesurer ses performances avec l'IA (4h)

- Analyser les données pour identifier les points d'amélioration grâce aux outils d'analyse IA.
- Mise en place de tests A/B pour optimiser les campagnes avec l'aide de l'IA pour l'analyse des résultats.
- Création de tableaux de bord simples pour suivre les KPIs et intégration des données générées par l'IA.
- Analyser et optimiser une campagne existante en utilisant les recommandations de l'IA.
- Introduction aux outils d'IA pour l'aide à la décision en marketing digital.

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

- 25-26 Aoû. 2026
- 15-16 Oct. 2026
- 1-2 Déc. 2026

A DISTANCE

- 25-26 Aoû. 2026
- 15-16 Oct. 2026
- 1-2 Déc. 2026

AIX-EN-PROVENCE

- 25-26 Aoû. 2026
- 15-16 Oct. 2026
- 1-2 Déc. 2026

BORDEAUX

- 25-26 Aoû. 2026
- 15-16 Oct. 2026
- 1-2 Déc. 2026

CHAMBERY

- 25-26 Aoû. 2026
- 15-16 Oct. 2026
- 1-2 Déc. 2026

GRENOBLE

- 25-26 Aoû. 2026
- 15-16 Oct. 2026
- 1-2 Déc. 2026

LILLE

- 25-26 Aoû. 2026
- 15-16 Oct. 2026
- 1-2 Déc. 2026

LYON

- 25-26 Aoû. 2026
- 15-16 Oct. 2026
- 1-2 Déc. 2026

MARSEILLE

- 25-26 Aoû. 2026
- 15-16 Oct. 2026
- 1-2 Déc. 2026

MONTPELLIER

- 25-26 Aoû. 2026
- 15-16 Oct. 2026
- 1-2 Déc. 2026

NANTES

- 25-26 Aoû. 2026
- 15-16 Oct. 2026
- 1-2 Déc. 2026

NICE

- 25-26 Aoû. 2026
- 15-16 Oct. 2026
- 1-2 Déc. 2026

NIORT

- 25-26 Aoû. 2026
- 15-16 Oct. 2026
- 1-2 Déc. 2026

PAU

- 25-26 Aoû. 2026
- 15-16 Oct. 2026
- 1-2 Déc. 2026

RENNES

- 25-26 Aoû. 2026
- 15-16 Oct. 2026
- 1-2 Déc. 2026

ROUEN

- 25-26 Aoû. 2026
- 15-16 Oct. 2026
- 1-2 Déc. 2026

STRASBOURG

- 25-26 Aoû. 2026
- 15-16 Oct. 2026
- 1-2 Déc. 2026

TOULOUSE

- 25-26 Aoû. 2026
- 15-16 Oct. 2026
- 1-2 Déc. 2026

TOURS

- 25-26 Aoû. 2026
- 15-16 Oct. 2026
- 1-2 Déc. 2026

