

## Marketing digital – Certification ICDL

### OBJECTIFS

- Maîtriser les concepts clés du marketing numérique, y compris les avantages, les limites et la planification
- Identifier les bonnes pratiques **et concevoir** un site internet
- Optimiser son référencement naturel
- Communiquer efficacement sur le web pour améliorer sa visibilité
- Maîtriser le marketing mobile
- Connaître les techniques de génération de trafic et de conversion
- Identifier les avantages de chaque réseau pour optimiser sa visibilité sur le web et acquérir de nouveaux prospects
- Maîtriser la publicité en ligne et les campagnes emailing
- Utiliser les outils d'analyse pour évaluer l'efficacité de ses actions marketing

### PUBLIC

Tout Public

### PRÉ-REQUIS

Aucun

### DURÉE

La durée moyenne de l'action de formation est estimée à **20 heures**, dont

- **20 heures** en e-learning à distance

### TYPE

Formation à distance

### PÉRIODE DE REALISATION

Les formations ont été conçues pour être réalisées en 4 semaines. Nous vous recommandons de suivre ce rythme pédagogique pour faciliter votre apprentissage. \*

### ÉVALUATION

Tests en contrôle continu sur la plateforme en ligne en cours de formation.

### SANCTION

Certification ICDL (RS137)

Inscription aux épreuves permettant l'acquisition de la certification directement via votre espace apprenant de l'École Française.

(\*) vous disposez néanmoins de 2 mois pour réaliser votre action de formation

# PROGRAMME

Cette action de formation est une action concourant au développement des compétences réalisée suivant un format à distance.

## SÉQUENCES À DISTANCE

| CONTENU   | Durée moyenne estimée (h) |
|---|---------------------------|
| <p><b>Partie A</b><br/>           A01 - MD - Introduction et définition<br/>           A02 - MD - Le digital dans nos vies<br/>           A03 - MD - Veille stratégique et E-réputation<br/>           A04 - MD - Créer un site internet<br/>           A05 - MD - Choisir sa plateforme<br/>           A06 - MD - Webdesign et UX<br/>           A07 - MD - Identité visuelle et moteurs de recherche</p> <p><b>Objectifs :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Maîtriser les concepts clés du marketing numérique, y compris les avantages, les limites et la planification</li> <li>▪ Identifier les bonnes pratiques et concevoir un site internet</li> </ul> <p><b>Travaux à réaliser :</b> Le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ QCM</li> </ul> | 4 h                       |
| <p><b>Partie B</b><br/>           B08 - MD - Référencement naturel<br/>           B09 - MD - Choisir les bons mots clés<br/>           B10 - MD - Balises, meta description et alt text<br/>           B11 - MD - Le marketing de contenu<br/>           B12 - MD - L'UGC : comment l'utiliser ?</p> <p><b>Objectifs :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Optimiser son référencement naturel</li> <li>▪ Communiquer efficacement sur le web pour améliorer sa visibilité</li> </ul> <p><b>Travaux à réaliser :</b> Le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ QCM</li> </ul>   | 5 h                       |
| <p><b>Partie C</b><br/>           C13 - MD - Le marketing mobile<br/>           C14 - MD - L'inbound marketing<br/>           C15 - MD - Tour d'horizon des réseaux sociaux Partie 1<br/>           C16 - MD - Tour d'horizon des réseaux sociaux Partie 2<br/>           C17 - MD - Social Media Management<br/>           C18 - MD - La boîte à outils des réseaux sociaux<br/>           C19 - MD - Social Ads et KPIs</p> <p><b>Objectifs :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Maîtriser le marketing mobile</li> <li>▪ Connaître les techniques de génération de trafic et de conversion</li> <li>▪ Identifier les avantages de chaque réseau pour optimiser sa visibilité sur le web</li> </ul>   | 6 h                       |

|   |             |
|---|-------------|
| et acquérir de nouveaux prospects   |             |
| <b>Travaux à réaliser</b> : Le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivantes : <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ QCM</li> </ul>   |             |
| <b>Partie D</b><br>D20 - MD - L'email marketing<br>D21 - MD - La publicité en ligne<br>D22 - MD - Le SEA<br>D23 - MD - Retargeting et marketing d'affiliation<br>D24 - MD - Le marketing d'influence<br>D25 - MD - Les données web analytics<br>D26 - MD - Les outils d'analyse<br>D27 - MD - Conseils, conclusion et tests de fin de formation | <b>4 h</b>  |
| <b>Objectifs</b> : <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Maîtriser la publicité en ligne et les campagnes emailing</li> <li>▪ Utiliser les outils d'analyse pour évaluer l'efficacité de ses actions marketing</li> </ul>  |             |
| <b>Travaux à réaliser</b> : Le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivantes : <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ QCM</li> <li>▪ La réalisation de divers exercices d'application*</li> </ul>  | <b>1 h</b>  |
| <b>TOTAL estimé à distance</b>  | <b>20 h</b> |

\*ce temps correspond à un travail personnel du Stagiaire réalisé en dehors du LMS.

Au cours de la réalisation de l'action, des supports de cours digitalisés en vidéos sont mis à la disposition du Stagiaire, sur une plateforme e-learning accessible à l'url suivant : <https://cours.lecolefrancaise.fr/>

Le suivi de l'exécution de l'action de formation, pour la séquence réalisée à distance, sera effectué au moyen de travaux que le Stagiaire devra réaliser sur ordinateur sur la plateforme pédagogique e-learning de **l'ÉCOLE FRANÇAISE**, ou sur des logiciels tiers.

Les exercices et travaux à effectuer par le Stagiaire prendront la forme de tests, quiz ou mises en situation professionnelle. Ceux-ci devront être réalisés tout au long de la période de réalisation de l'action de formation.

À l'issue de la formation, les Stagiaires recevront une **attestation de formation** de la part de l'École Française. Celle-ci sera à télécharger sur la plateforme e-learning.

## Conception pédagogique de la formation

### **Les compétences et qualifications des formateurs :**

Le parcours de formation de l'École Française a été conçu par une professionnelle du secteur (\*), à savoir :

- Yasmine est spécialisée dans le marketing digital et les réseaux sociaux. Pendant 15 ans elle a accompagné plus de 600 projets de création d'entreprise, puis il y a deux

ans, elle a décidé d'accompagner les entreprises à développer leur visibilité et à vendre leurs produits grâce au marketing digital.

(\*) Afin de respecter les données à caractère personnel et la vie privée des formateurs et formatrices ayant conçu le parcours de formation, l'ÉCOLE FRANCAISE conserve leurs noms de famille confidentiels.

## **Modalités d'assistance du stagiaire lors de la séquence de formation réalisée à distance**

### ***1/ Les compétences et les qualifications des personnes chargées d'assister le bénéficiaire de la formation***

**Florence Gilbert-Tersiguel** : Master of Science in Management – Kedge Business School, spécialisation Marketing Management, Directrice de la formation de l'Ecole Française, accompagnée de son équipe pédagogique.

**Astrid Clémares** : Maîtrise Droit Privé, Paris XII, Directrice des consultants pédagogiques de L'Ecole Française, assistée d'une équipe de conseillers et experts métiers dédiés par parcours de formation.

**Tony Grave Marditsas** : Maîtrise Management International, Aix-Marseille Université, Responsable des mentors dédiés aux parcours de formation au sein de l'Ecole Française.

### ***2/ Les modalités techniques selon lesquelles le Stagiaire est accompagné ou assisté, les périodes et les lieux mis à sa disposition pour s'entretenir avec les personnes chargées de l'assister ou les moyens dont il dispose pour contacter ces personnes***

Pendant toute la durée de la formation, le Stagiaire est accompagné dans tous les cas via la messagerie intégrée à la plateforme e-learning de l'ÉCOLE FRANCAISE. Il peut également solliciter un accompagnement technique ou pédagogique par e-mail à l'adresse [administration@lecolefrancaise.fr](mailto:administration@lecolefrancaise.fr).

Le stagiaire peut solliciter un ou plusieurs rendez-vous personnalisés avec un professionnel expert via la plateforme **Calendly** intégrée dans la plateforme e-learning. Les conditions d'accès dépendent de la formule tarifaire LIGHT, BASE, ou PREMIUM que le Stagiaire a choisi (Cf ci-dessous).

Les professionnels experts disposent des qualités suivantes :

- ✓ Stratégie digitale
- ✓ Marketing et communication
- ✓ Marketing de contenu
- ✓ SEO

### ***3/ Les délais dans lesquels les personnes en charge de son suivi sont tenues de l'assister en vue du bon déroulement de l'action, lorsque cette aide n'est pas apportée de manière immédiate.***

Dans tous les cas, une assistance sera apportée au stagiaire dans un délai de maximum de 7 jours après l'envoi d'un e-mail à l'adresse suivante : [administration@lecolefrancaise.fr](mailto:administration@lecolefrancaise.fr)

Le délai d'assistance pourra être plus rapide en fonction de la formule tarifaire LIGHT, BASE, ou PREMIUM (Cf ci-dessous).

## Moyens pédagogiques et techniques mis à disposition du stagiaire

Dans le cadre de la réalisation de la séquence de la formation réalisée à distance, un accès individuel sera ouvert au nom du stagiaire, sur la plateforme en ligne de l'Ecole Française. Cette plateforme pédagogique, qui prend la forme d'un Learning Management System (L.M.S) accessible au moyen d'une simple connexion internet, regroupe :

1. Les cours : cours en ligne actualisés, cours vidéo ou audio visionnables en ligne
2. Les exercices d'évaluation : quiz type QCM, réalisation d'études de cas ou mises en situation professionnelles

La possibilité de conserver ou télécharger les contenus pédagogiques dépend de la formule tarifaire **LIGHT**, **BASE**, ou **PREMIUM** (choisie lors de la validation de la Commande sur la Plateforme MonCompteFormation), dont voici les caractéristiques :

- **Formule LIGHT à 799 € :**
  - assistance pédagogique par tchat & téléphone & email dans un délai maximum de 24h
  - horaires d'ouverture du lundi au vendredi de 9h à 19h
  - mentorat avec un professionnel-expert : 2 rdv privés maximum
  - supports avancés téléchargeables
  - vidéos accessibles pendant 2 mois
- **Formule BASE à 1 099 € :**
  - assistance pédagogique par tchat & téléphone & email dans un délai maximum de 24h
  - horaires d'ouverture du lundi au vendredi de 9h à 19h
  - ouverture le samedi et jours fériés 10 h à 18h
  - mentorat avec un professionnel-expert : 5 rdv privés maximum
  - supports avancés téléchargeables
  - vidéos accessibles pendant 1 an à l'issue de la formation
  - contenu supplémentaire d'aide à la valorisation des compétences pour améliorer son employabilité
  -
- **Formule PREMIUM à 1 479 € :**
  - assistance pédagogique **prioritaire** par tchat & téléphone & email dans un délai maximum de 24h
  - horaires d'ouverture **étendus** du lundi au vendredi de 9h à 20h30
  - ouverture le samedi et jours fériés 10 h à 18h
  - mentorat avec un professionnel-expert : rdv privés accessibles en illimité
  - supports avancés téléchargeables
  - accès illimité aux vidéos à l'issue de la formation

- contenu supplémentaire d'aide à la valorisation des compétences pour améliorer son employabilité
- communauté d'entraide en ligne entre apprenants et Alumnis

## **Évaluation des résultats et modalités de suivi de l'action de formation**

Chaque complétion d'un chapitre (ex : cours vidéo) de la plateforme de formation à distance est enregistrée et conservée dans la base de données MySQL de la plateforme. Un rapport nominatif peut être édité à tout moment pour vérifier l'assiduité et la complétion des chapitres, et suivre l'exécution de l'action.

Au cours de la réalisation de la séquence de l'action de formation à distance, les acquis des stagiaires seront évalués grâce à différents tests en ligne (quiz type QCM, étude de cas, mise en situation, etc.).

Des e-mails de relance pourront également être adressés au Stagiaire, lorsque celui-ci n'aurait pas exécuté la totalité de l'action de formation.

## **Modalités de sanction de l'action de formation**

L'action de formation est sanctionnée par le passage d'une certification qui a vocation à sanctionner un ensemble de compétences ciblées.

L'inscription au passage de cette certification doit être effectuée par le Stagiaire, auprès du certificateur déclaré dans le programme, ainsi que sur la plateforme MonCompteFormation, et dans les conditions rappelées ci-après.

La formation donne lieu, dans tous les cas, à la remise d'une attestation de formation téléchargeable au format PDF sur la plateforme e-learning de l'École Française, à la fin de la formation.

### ***1/ Certificateur et certification***

- **Certificateur** : Euro-Aptitudes
- **Certification** : ICDL (anciennement PCIE) (n° de fiche : RS137)

### ***2/ Modalités d'inscription à l'épreuve de la certification***

Dès que le Stagiaire termine sa formation, il doit s'inscrire directement en ligne depuis son espace apprenant de l'École Française.

Il est à noter que tout apprenant, qui aurait suivi la formation à distance, peut s'inscrire à cette certification.

Le coût de passage de la certification est compris dans le prix de votre formation.

### ***3/ Modalités d'évaluation lors de l'épreuve***

**L'épreuve dure 35 minutes.** Elle se déroule en ligne et se compose de **36 questions**.

En cas de score faible, et de non-validation des 75% de réussite, il est possible de passer une session de rattrapage. Un délai de 3 jours est nécessaire entre deux sessions.

Beaucoup de questions demandent une réflexion sur les objets présents dans l'écran, et permettent un auto-apprentissage des bonnes pratiques ou des fonctions usuelles du domaine couvert.

Voici quelques conseils pour réaliser son test avec le maximum de chances de succès :

- Bien prendre son temps à chaque question : la lire deux fois posément et complètement.
- Ne jamais répondre trop vite (bien qu'il n'y ait jamais de piège dans les questions).
- Pour les questions QCM : lire complètement les réponses, et travailler par élimination.
- Pour les questions à zones sensibles : examiner l'image en détail, utiliser les éléments de la question.

### ***4/ Document délivré après le passage de la certification***

Le candidat obtient un certificat de réussite valable **3 ans**.

Un certificat papier est délivré à tous les participants.

Attention : il faut **avoir obtenu un minimum de 75% de bonnes réponses** afin de voir apparaître le petit pictogramme de réussite lié à la certification. Un **rapport détaillé** des résultats obtenus est également mis à disposition dans l'espace personnel ICDL du candidat.