

FORMATION

MARKETING DIGITAL

Élaborez une stratégie de communication
et de webmarketing



- L'École Française 3
- Formation marketing digital 6
- Programme 8
- Modalités pédagogiques 13
- Tarifs 17



Le but du marketing est de connaître et comprendre le consommateur à un point tel que le produit ou service lui corresponde parfaitement et se vende tout seul

Redonner aux Français le pouvoir de savoir

Le secteur de l'emploi subit des modifications profondes depuis plusieurs années : l'ancrage dans un métier n'est plus la norme, se réinventer en permanence est non seulement accepté, mais surtout possible et valorisé.

Cette capacité d'adaptation se travaille en aiguisant ses compétences. Si la formation initiale permet de mettre un premier pied à l'étrier elle a besoin d'être complétée par la formation continue pour aider chacun à s'adapter à un monde en évolution.

Les salariés le souhaitent et les entreprises en ont besoin : une équipe qui se forme est plus motivée, valorisée et compétitive.

Traditionnellement, la formation continue était difficile d'accès et nécessitait de faire une pause dans son parcours professionnel. Pourtant, certaines compétences peuvent être acquises et certifiées sans interrompre sa carrière.

L'École Française se donne pour mission de permettre à chacun d'acquérir les compétences professionnelles dont il a besoin, de façon innovante, à distance et à son propre rythme.



L'École Française en chiffres



12 ans
d'expérience



+100 000
apprenants
formés



+200 conseillers
pédagogiques



Plus de 50
formations



+3000 cours
vidéos créés par
nos experts



Parce que se former est non seulement un droit mais une nécessité, **L'École Française a accompagné depuis 2012 plus de 100 000 apprenants** dans leur volonté de monter en compétence, changer de carrière ou entrevoir de nouveaux horizons professionnels.

Au travers de parcours certifiants plébiscités pour leur qualité, L'École Française a su s'imposer comme un organisme de référence pour tous ceux qui veulent **redonner du dynamisme à leur carrière.**

Toutes les formations de L'École Française préparent à une certification ou blocs de compétences enregistrés au RNCP ou au Répertoire spécifique de la formation professionnelle afin que vos **nouvelles compétences soient reconnues de tous.**

20%

de nos apprenants ont effectué une **reconversion professionnelle** à la suite de leur formation

80%

de nos apprenants mettent en pratique professionnelle les **compétences acquises** durant la formation



CERTIFICATION

Cette formation est adaptée au monde professionnel et correspond aux attentes des employeurs. Nos certifications vous permettent de justifier des compétences acquises lors de votre formation



16 SEMAINES À DOMICILE

Des formations 100% en ligne à domicile à suivre à votre propre rythme. 10 minutes par jour ou 2 heures chaque week-end ? C'est vous qui choisissez où et quand suivre la formation.



COACHING À LA DEMANDE

On ne vous laisse pas tout seul. Vous pourrez réserver des séances d'accompagnement en visio-conférence, au jour et à l'heure de votre choix pour recevoir une aide personnalisée.

Apprendre mieux, **plus efficacement** et surtout plus précisément s'inscrit par définition dans **l'évolution que le marché attend.**

Mais surtout **apprendre tout le temps**, sur des sujets complémentaires ou non mais se laisser le choix, **reprendre le pouvoir** sur ce que l'on veut savoir.



FORMATION MARKETING DIGITAL



LCF-PIGIER (RNCP35752) :

Élaborer la stratégie communication et web marketing de la certification Chargé de communication et webmarketing



OBJECTIFS

- Réaliser une étude de marché pour identifier les opportunités et les menaces
- Analyser la stratégie en place pour pouvoir proposer des axes d'amélioration
- Définir les buyers personæ grâce à une segmentation pertinente
- Déterminer les ressources à allouer au projet
- Élaborer une stratégie de communication et de web marketing pour atteindre les objectifs visés
- Maîtriser les outils de conduite de projet nécessaires à la mise en place de la stratégie adéquate

Pourquoi cette formation ?

Cette formation 100% en ligne permet à tout un chacun de **développer ou renforcer ses connaissances en marketing digital**.

Elle est destinée aux personnes souhaitant **approfondir leurs connaissances marketing via l'acquisition de compétences liées au digital**, aux salariés de TPE/PME qui souhaitent **participer au développement sur internet de l'entreprise dans laquelle ils évoluent**, mais également à toute personne désireuse de mettre en place une **stratégie digitale impactante**.

Veille stratégique et technologique, analyse des résultats, segmentation, pilotage des ressources, moyens de communication, vous découvrirez toutes les notions et les outils clefs au bon développement d'une stratégie de communication et web marketing.

Ce parcours vous prépare au bloc 1 « **Élaborer la stratégie communication et web marketing** » de la certification LCF-PIGIER intitulée « **Chargé de communication et web marketing** » (RNCP35752). Cette certification est enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles.



PUBLIC	Tout Public
PRÉ-REQUIS	Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.
DURÉE	La durée moyenne de l'action de formation est estimée à 60 heures , dont 60 heures en e-learning à distance
TYPE	Formation à distance
PÉRIODE DE RÉALISATION	Les formations ont été conçues pour être réalisées en 16 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	Bloc 1 Élaborer la stratégie communication et web marketing de la certification Chargé de communication et web marketing (RNCP35752).

Inscription aux épreuves de la certification directement depuis votre espace apprenant de l'École Française

() vous disposez néanmoins de 5 mois pour réaliser votre action de formation*



ÉTUDE DE MARCHÉ ET AUDIT

Avant de proposer une nouvelle stratégie, il faut prendre le temps d'étudier celle déjà en place. Quels éléments sont à garder, quels éléments sont à faire évoluer.



DÉFINIR LES BUYERS PERSONAE

Étape clef dans votre stratégie, la définition de vos profils d'acheteurs est inévitable. Apprenez à déterminer des critères de segmentation pertinents.



DÉTERMINER SES RESSOURCES

Découvrez comment gérer au mieux votre budget afin de respecter les objectifs fixés par votre direction.



META ADS ET GOOGLE ADS

Pour être efficace, il faut travailler sur des actions ciblées. Découvrez comment grâce à Meta Ads et Google Ads.



PILOTAGE DE PROJET

Du pilotage aux résultats, il n'y a pas qu'un pas. Nous vous avons spécialement créé une boîte à outils.



PRÉPARER LA CERTIFICATION

Grâce à cette formation, validez le bloc 1 « Élaborer la stratégie communication et webmarketing » de la certification « Chargé de communication et webmarketing ».

Le marketing est une utilisation créative de la vérité. ”



PROGRAMME

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

Partie A - Mettre en place une veille stratégique et technologique

- Introduction et présentation générale
- Histoire et enjeux du marketing digital
- Les différents types de marketing
- Le marché : concurrence et cycle de vie du produit
- Les typologies d'études de marché
- Méthodologie d'étude de marché
- Les différents types de stratégies marketing
- Positionnement, cibles, objectifs et mix marketing - Partie 1
- Positionnement, cibles, objectifs et mix marketing - Partie 2

Objectifs

- Réaliser une étude de marché pour identifier les opportunités et les menaces

Travaux à réaliser

Pour vérifier ses acquis, le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivantes :

- Questionnaire à choix multiples (QCM)
- La réalisation de divers exercices d'application*

Durée estimée (h)

8 h

4 h

Partie B - Analyser les résultats de la stratégie actuelle

- Stratégie Data Driven, leviers d'acquisition / de conversion et règles UX
- Zoom sur Google Analytics
- Les alternatives à Google Analytics
- Tunnel de vente, outils d'analyse et de synthèse
- Qu'est-ce qu'une conversion ?
- Le pilotage de projet
- Zoom sur Google Data Studio
- KPIs et rentabilité

Objectifs

- Analyser la stratégie en place pour pouvoir proposer des axes d'amélioration

15 h

Travaux à réaliser

Pour vérifier ses acquis, le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivantes :

- Questionnaire à choix multiples (QCM)
- La réalisation de divers exercices d'application*

5 h

Partie C - Définir les buyers persona et les ressources nécessaires

- Définir sa cible
- Comment utiliser le ciblage ? - Partie 1
- Comment utiliser le ciblage ? - Partie 2
- Lister les besoins en ressources
- Choisir les ressources
- Les méthodologies pratiques

Objectifs

- Définir les buyers persona grâce à une segmentation pertinente
- Déterminer les ressources à allouer au projet

8 h

Travaux à réaliser

Pour vérifier ses acquis, le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivantes :

- Questionnaire à choix multiples (QCM)
- La réalisation de divers exercices d'application*

4 h

Partie D - Choisir les moyens de communication et maîtriser les outils de gestion de projet

- Définir ses priorités d'actions
- Les actions ciblées
- Zoom sur Meta ADS
- Zoom sur Google Ads
- La stratégie à long terme
- Référencement naturel et communication Offline
- Piloter et gérer un projet
- La boîte à outils de la gestion de projet
- La certification "Chargé de communication et webmarketing" - Bloc 1
- Conseils et interview de formateurs et d'experts

Objectifs

- Élaborer une stratégie de communication et de web marketing pour atteindre les objectifs visés
- Maîtriser les outils de conduite de projet nécessaires à la mise en place de la stratégie adéquate

Travaux à réaliser

Pour vérifier ses acquis, le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivantes :

- Questionnaire à choix multiples (QCM)
- La réalisation de divers exercices d'application*

11 h

5 h

TOTAL estimé à distance : 60 h

**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

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

Céline : après avoir occupé différents postes tels que Chargée de web marketing, Responsable Marketing multimédia ou bien encore Responsable de Stratégie digitale, Céline a décidé de créer sa propre agence de conseil en marketing digital. Depuis 3 ans, elle évolue également en tant qu'enseignante et formatrice afin de transmettre ses connaissances.

Loïc : grâce à un blog dédié aux sneakers qu'il développe durant ses études, Loïc découvre par lui-même le monde de l'affiliation et de l'influence. Il choisit donc de rester dans cette voie et co-crée en 2017 une agence spécialisée dans le Social Media. En parallèle, il intervient en tant que formateur depuis 2016 dans une école des métiers du 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 FRANÇAISE conserve leurs noms de famille confidentiels.



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 :

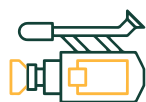
- 1. Les cours :** cours en ligne actualisés, cours vidéo ou audio visionnables en ligne
- 2. Les exercices d'évaluation :** quiz type QCM, réalisation d'études de cas ou mises en situation professionnelles

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



Formateurs référents

Des formateurs passionnés et reconnus à votre disposition.



Excellence des vidéos

Produites par nos ingénieurs pédagogiques dans nos studios.



Plateforme dédiée

Une plateforme en ligne pour suivre votre formation.



Supports pédagogiques

Des vidéos & documents téléchargeables disponibles.



À votre rythme

Sans arrêt de votre activité, apprenez à votre rythme et où vous voulez.



Mentor individuel

Un accompagnement privé avec des mentors experts.



Exercices en ligne

Des exercices dédiés afin de tester vos connaissances.



Forum d'échange

Un forum pour échanger avec les mentors et les apprenants.

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'École Française, accompagnée de son équipe pédagogique.

Sibel Yener : Maîtrise Négociation et Relations internationales, Université de Perpignan, Directrice des consultants pédagogiques de l'École Française, assistée d'une équipe de conseillers experts métiers dédiés par parcours de formation.

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 FRANÇAISE. Il peut également solliciter un accompagnement technique ou pédagogique par e-mail à l'adresse : support@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 BASE, ou PREMIUM que le Stagiaire a choisi (Cf ci-dessous).

Les professionnels experts disposent des qualités suivantes :

Fibre pédagogique / Expertise digitale

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 : support@lecolefrancaise.fr

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

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** : La compagnie de formation
- **Certification professionnelle** : Chargé de communication et web marketing (RNCP35752). Bloc de compétences concerné : Bloc 1 « Élaborer la stratégie communication et web marketing ».

2 - Modalités d'inscription à l'épreuve de la certification

Dès que le Stagiaire termine sa formation, il pourra se créer un compte sur [Macertification.org](https://macertification.org) afin d'accéder à l'épreuve de certification.

Le tarif de passage de la composante de la certification est inclus dans le prix de la formation.

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

3 - Modalités d'évaluation lors des épreuves

La certification est composée d'une seule épreuve, laquelle comporte 2 étapes. Les 2 étapes peuvent être ou non consécutives.

- Étape 1 : étude de cas d'une durée de 3h, notée sur 20 points. L'épreuve est composée de deux dossiers basés sur un contexte d'entreprise réel. Les dossiers porteront sur le marketing stratégique et opérationnel, ainsi que sur la communication globale.
- Étape 2 : étude de cas d'une durée de 3h, notée sur 20 points. L'épreuve est composée de deux dossiers basés sur le même contexte d'entreprise que l'étape 1. Les dossiers porteront sur le web marketing et la gestion du budget.

Les deux étapes de l'examen seront à réaliser en ligne, depuis un lien donné. La découverte du sujet se fera lors de la session d'examen, laquelle se déroulera via un outil d'e-surveillance. Vous serez seul face à votre écran pendant la totalité de l'examen, vous devez donc être équipé d'un ordinateur, d'une connexion internet, d'un micro et d'une webcam.

4 - Attestation de réussite

Le candidat obtient **attestation de réussite au bloc 1** en format dématérialisé et en format papier à la suite de l'examen.

Ce certificat est valable à vie.

Accessibilité Handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap physique à la condition qu'elles puissent utiliser un ordinateur, une tablette et/ou un smartphone.

Les personnes malentendantes et malvoyantes ne pourront toutefois pas bénéficier, de manière autonome, de l'ensemble des services proposés :

- Les personnes malentendantes ne pourront pas exploiter l'audio de nos contenus vidéo et les formats podcast quand ils sont proposés, ni bénéficier des rendez-vous téléphoniques avec nos mentors. Resteront accessibles : les visuels de nos contenus vidéos, nos supports de formation écrits (qui, selon le type de formation choisie, peuvent couvrir plus de 80% des contenus vidéo) et la réalisation des quizz en ligne nécessaire à la réalisation de la formation.
- Les personnes malvoyantes ne pourront pas exploiter les visuels de nos contenus vidéos et nos supports de formation écrits, ni réaliser les quizz en ligne sans être accompagnées. Resteront accessibles : l'audio de nos contenus vidéo, les formats podcast quand ils sont proposés et les rendez-vous téléphoniques avec nos mentors.

Nos équipes sont à votre disposition pour plus de renseignements.





FINANCEMENT

- Vous pouvez suivre cette formation en payant directement avec votre carte bancaire.
- Vous pouvez également faire financer cette formation par votre entreprise au travers de son Plan de Formation ou de son Opérateur de compétences.
- Si vous êtes demandeur(euse) d'emploi, une aide financière peut vous être accordée, renseignez-vous auprès de votre conseiller Pôle Emploi.

NOS FORMULES

FORMULE BASE

1589€ TTC

éligible à prise en charge

- ✓ 6 rendez-vous professionnalisants avec votre mentor valables un an après la date d'entrée en formation
- ✓ Accès aux webinaires animés par nos mentors
- ✓ Assistance pédagogique par e-mail, tchat et téléphone
- ✓ 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 sa visibilité
- ✗ Coaching personnalisé
- ✗ Accès au forum apprenants

FORMULE PREMIUM

1989€ TTC

éligible à prise en charge

- ✓ 10 rendez-vous professionnalisants avec votre mentor valables un an après la date d'entrée en formation
- ✓ Accès garanti aux webinaires animés par nos mentors
- ✓ Assistance pédagogique prioritaire par e-mail, tchat et téléphone. Obtenez une réponse sous 24H maximum.
- ✓ Supports avancés téléchargeables
- ✓ Vidéos accessibles en illimité à l'issue de la formation
- ✓ Contenu supplémentaire d'aide à la valorisation des compétences pour améliorer sa visibilité
- ✓ Coaching de formation hebdomadaire avec un référent École Française
- ✓ Accès au forum apprenants pour échanger avec vos pairs



L'ÉCOLE FRANÇAISE

LE POUVOIR DE SAVOIR



lecolefrancaise.fr

