

Initiation au Marketing Digital et Stratégie Multicanal

Date de MàJ : 10/08/2025

Dans un monde où la visibilité en ligne est devenue incontournable, le marketing digital est un levier stratégique pour toute entreprise. Cette formation intensive de 2 jours vous permettra de découvrir et maîtriser les principaux outils et techniques du digital afin de développer votre présence en ligne, attirer de nouveaux clients et fidéliser votre audience.

À travers un mélange de cours interactifs, d'ateliers pratiques et d'études de cas réels, vous apprendrez à construire une stratégie digitale multicanal efficace (SEO, SEA, réseaux sociaux, emailing) et à utiliser les outils indispensables du webmarketing (Google Analytics, Canva, Mailchimp, Facebook Ads...).

En seulement 14 heures, vous repartirez avec une vision claire et opérationnelle du marketing digital ainsi qu'un mini-plan d'action personnalisé applicable immédiatement à votre activité ou à votre projet professionnel.

Durée : 14 heures (réparties sur 2 jours)

Prix : 450€ TTC

Lieu de la formation : en distanciel via :

- Microsoft Team

Profils des apprenants

- Entrepreneurs,
- Indépendants,
- Responsables communication,
- Étudiants, personnes en reconversion

Prérequis

- Aucun prérequis technique nécessaire

Modalité d'accès

- Pré-inscription via formulaire de contact
- Entretien préalable
- Signature de la convention de formation

Accessibilité et délais d'accès

- 4 semaines maximum

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à prévoir avec le référent handicap du centre, Monsieur Mamadou Diakite

- Adresse mail : mamadou782015@outlook.fr

Objectifs pédagogiques

- Acquérir une vision globale des leviers du marketing digital.
- Découvrir les outils essentiels pour lancer une stratégie digitale.
- Être capable de mettre en place des actions concrètes (SEO, SEA, social media, emailing).

Contenu de la formation**Module 1 : Comprendre et structurer sa présence digitale**

- Introduction au marketing digital (tendances et chiffres clés)
- Les principaux leviers : SEO, SEA, réseaux sociaux, email marketing
- Construire une stratégie digitale multicanal adaptée aux objectifs d'une entreprise

Module 2 : Publicité en ligne & Social Media

- Réseaux sociaux : Facebook, Instagram, LinkedIn, TikTok
- Campagnes publicitaires (Social Ads) : principes, ciblage, budget
- Bonnes pratiques de Community Management

Module 3 : Emailing & Outils digitaux

- Email marketing : structurer une campagne efficace (Mailchimp)
- Segmentation et personnalisation
- Découverte des outils clés : Google Analytics, Canva, Trello

Module 4 : Projet fil rouge et optimisation

- Gestion de projet digital (planning, budget, coordination d'équipe)
- Suivi de performance et KPIs marketing
- Optimisation continue et bonnes pratiques

Organisation de la formation**Équipe pédagogique**

Le formateur, Mamadou Diakite, concevra et animera la formation. En tant qu'expert du domaine et pédagogue expérimenté, il interviendra depuis la préparation de la formation jusqu'à l'évaluation et au suivi des participants. Il apportera méthodologies et apports pratiques pour développer les compétences des stagiaires.

Ressources pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants via le logiciel de Visioconférence
- Documents supports de formation projetés
- Mise à disposition des supports pédagogiques sur l'espace extranet des apprenant à la suite de la formation

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

ACADEMIE AMBITION

229 rue Saint-Honoré, 75001 Paris

Email : contact@academieambition.com

Tel : +33782380385



- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Exercices de mise en situation.
- Évaluation des acquis en fin de formation