

Marketing Digital

Label Grande École du Numérique & Certification TOSA

Objectif

Intégrer les nouvelles possibilités de prospection, distribution et fidélisation des clients en s'appuyant sur les techniques du web 2.0 (pratique opérationnelle des outils au quotidien).

Maîtriser les principales compétences nécessaires à l'exercice d'un poste de technico-commercial nouvelle génération, sous supervision hiérarchique ou en lien avec le service commercial actuel.

Être opérationnel et force de proposition pour « numériser » un service commercial traditionnel, conseiller sur le choix du CRM et autres outils numériques de productivité.

Renforcer la compréhension du fonctionnement global de l'entreprise.

Acquérir les connaissances de base dans les domaines de la gestion de projet et les méthodologies de travail « Agile ».

Communiquer de façon professionnelle à l'écrit comme à l'oral.

Anticiper grâce à des méthodologies de veille technologique et commerciale.

Mettre en place un système efficace de communication interne à l'entreprise et l'expliquer au personnel.





399h
367h au centre & 32h en stage

Éligible CPF
COPANEF 164617



Programme

La formation s'articule en 8 modules :

Module 1 : culture web et marketing

Comprendre les enjeux du web
Outils du marketing opérationnel
Veille et méthodologie Agile

Module 2 : stratégie sur les médias sociaux

Les réseaux (pro et grand public)
Stratégie de communication
Initiation au Community Management

Module 3 : e-mailing, newsletter

Bonnes pratiques (normes)
Prospection & fidélisation
Création de campagnes

Module 4 : site web « responsive »

WordPress
Gestion de contenus et optimisations
Gestion de projets

Module 5 : génération de trafic

Référencement naturel (SEO)
Optimisation des contenus pour le web
Google Analytics

Module 6 : e-commerce

Le pilotage d'un site e-commerce
Installation d'un module et gestion
Leviers de croissance du C.A.



Module 7 : savoir-être et professionnalisation

Savoir-vivre en entreprise, ateliers d'expression
Outils d'aide à la recherche d'emploi, simulations
d'entretiens
Présentation de projets en conditions fictives
d'entreprise

Module 8 : mise en situation

Projets applicatifs sous contrôle d'un tuteur en entreprise
Présentation de projets en situation réelle avec jury pro
Validation des badges de chaque module

Validation

Attestation certifiant des compétences.
Attestation de la G.E.N.
Certification TOSA « Compétences digitales ».

Débouchés

Le « commercial 2.0 » ou « web-marketer » peut exercer son poste dans tout type de structure, tout secteur d'activité confondu. Les compétences acquises peuvent permettre d'être responsable de la stratégie digitale, marketing analyst ou encore trafic Manager junior. Elles peuvent également être utilisées de façon transverse et venir se greffer au métier précédemment exercé par la personne.