



Marketing Digital et Growth Hacking (Certifiant)

Les points forts de la formation

1. Programme complet : Cette formation couvre tous les aspects essentiels de la communication numérique, y compris le webmarketing, le référencement naturel, la publicité payante, les réseaux sociaux et le growth hacking.
2. Approche pratique : Les leçons sont conçues pour être interactives et pratiques, avec des exercices et des études de cas pour faciliter l'acquisition des compétences.
3. Mise à jour régulière : La formation est régulièrement mise à jour pour tenir compte des dernières tendances et évolutions du secteur de la communication numérique.
4. Accompagnement personnalisé : Les apprenants peuvent bénéficier d'un coaching supplémentaire ou d'un accompagnement avec un formateur en live pour un soutien personnalisé et adapté à leurs besoins.
5. Certification reconnue : La formation est alignée sur la certification RNCP35634BC02, ce qui signifie que les compétences acquises seront reconnues et validées par un jury professionnel.
6. Ressources supplémentaires : Les apprenants auront accès à des ressources

additionnelles, comme les replays de cours en live et les formations complémentaires, pour approfondir leur connaissance du domaine.

7. Veille professionnelle : La formation inclut des modules sur la veille professionnelle, aidant les apprenants à rester informés des nouveautés du secteur et à développer les compétences collectives de leur équipe

Contenu de la formation

Section 1 : Évaluation avant formation

- Test de positionnement pour évaluer le niveau de compétences actuel des participants.

Section 2 : Stratégie webmarketing et veille professionnelle

- Comprendre les tendances actuelles en communication numérique.
- Identifier et développer la clientèle cible et la proposition de valeur unique.
- Différencier l'inbound et l'outbound marketing et leur application.
- Assurer une veille professionnelle pour améliorer les compétences individuelles et collectives.

Section 3 : Référencement naturel (SEO)

- Comprendre les bases du SEO et son impact sur la visibilité en ligne.
- Optimiser le contenu et la structure technique des sites web.
- Analyser le trafic des concurrents et choisir les mots-clés appropriés.
- Utiliser des outils tels que la Google Search Console pour suivre et améliorer le référencement naturel.

Section 4 : Publicité payante (SEA)

- Présentation des principes et des enjeux du SEA.
- Analyser les campagnes publicitaires des concurrents.
- Création et gestion de campagnes Google Ads et YouTube Ads.
- Maîtriser les coûts et le budget des campagnes publicitaires payantes.

Section 5 : Réseaux sociaux

- Comprendre l'importance des réseaux sociaux dans la communication numérique.
- Créer du contenu adapté aux différentes plateformes de réseaux sociaux.
- Analyser et suivre la performance des publications sur les réseaux sociaux.

Section 6 : Stratégie de growth hacking

- Introduction au growth hacking et ses méthodes.
- Utiliser le dorking Google et le scrapping pour collecter des informations et des données.
- Calculer le retour sur investissement (ROI) et la valeur client à vie (CLTV).

Section 7 : Tracking et analyse de données

- Installer et utiliser des outils tels que Google Analytics et Google Tag Manager.
- Suivre et analyser les données pour optimiser les performances des campagnes.
- Installer et gérer le tracking de conversion pour les campagnes publicitaires.

Section 8 : Ressources complémentaires

- Accès à des replays de cours en live et des formations supplémentaires pour approfondir la compréhension des sujets abordés.

Section 9 : Évaluation après formation

- Évaluation finale pour mesurer les progrès réalisés et valider les compétences acquises.

Cette formation est conçue pour développer les compétences nécessaires pour contribuer à la gestion et au suivi d'un projet de communication numérique, conformément à la certification RNCP35634BC02. Les participants pourront mettre en œuvre une stratégie webmarketing, assurer une veille professionnelle, et développer les compétences collectives de leur équipe grâce à cette formation complète et structurée.

Objectif de la formation

- Comprendre les concepts clés et les tendances actuelles de la communication numérique, y compris les principes du référencement naturel (SEO) et de la publicité payante (SEA).
- Appliquer les stratégies de webmarketing et de growth hacking pour optimiser les campagnes de communication numérique et atteindre les objectifs de l'entreprise.
- Utiliser efficacement les outils tels que Google Analytics, Google Search Console et Google Ads pour analyser et optimiser les performances des campagnes numériques.
- Évaluer l'impact des publications sur les réseaux sociaux et adapter la stratégie de communication en conséquence pour maximiser l'engagement et la portée.
- Développer un plan d'action pour améliorer les compétences collectives de l'équipe et assurer une veille professionnelle continue dans le domaine de la communication numérique.

Programme de formation

Section 1: Évaluation avant formation

- Objectif pédagogique : Comprendre les concepts clés de la communication numérique et identifier les compétences existantes et les besoins de formation des participants.
- Résumé : Test de positionnement pour évaluer les connaissances préalables des participants en matière de communication numérique.

Section 2: Image de marque

- Objectif pédagogique : Comprendre les tendances actuelles en matière de communication numérique et apprendre à créer et positionner une image de marque solide et cohérente.
- Résumé : Exploration des tendances actuelles, création de prototypes de logo, identification de la clientèle et définition du business model. Introduction à l'inbound et l'outbound marketing.

Section 3: Référencement naturel (SEO)

- Objectif pédagogique : Maîtriser les principes du référencement naturel (SEO) pour optimiser la visibilité d'un site web dans les moteurs de recherche et générer un trafic qualifié.
- Résumé : Présentation du SEO, SERP, utilisation de la Google Search Console, analyse du trafic des concurrents, optimisation de la structure technique, du contenu et de la popularité du site.

Section 4: Publicité payante (SEA)

- Objectif pédagogique : Comprendre les principes de la publicité payante (SEA) et apprendre à créer et gérer des campagnes publicitaires sur Google Ads et YouTube pour atteindre les objectifs de l'entreprise.
- Résumé : Analyse du trafic des concurrents, présentation du SEA, création et gestion de campagnes Google Ads et YouTube Ads, estimation du budget et optimisation des coûts.

Section 5: Réseaux sociaux

- Objectif pédagogique : Évaluer l'impact des publications sur les réseaux sociaux et adapter la stratégie de communication en conséquence pour maximiser l'engagement et la portée.
- Résumé : Scoring des réseaux sociaux, création de contenu adapté aux réseaux sociaux et analyse de l'impact des publications.

Section 6: Stratégie du Growth Hacking

- Objectif pédagogique : Appliquer les stratégies de webmarketing et de growth hacking pour optimiser les campagnes de communication numérique et atteindre les objectifs de l'entreprise.
- Résumé : Utilisation du dorking Google, analyse du ROI et du CTLV, introduction au scrapping et méthodes de scrapping sans code.

Section 7: Tracking et analyse de données

- Objectif pédagogique : Utiliser efficacement les outils tels que Google Analytics, Google Search Console et Google Ads pour analyser et optimiser les performances des campagnes numériques.
- Résumé : Mise en place de Google Tag Manager, Google Analytics, Google Search Console, suivi du SEO et installation du tracking de conversion Google Ads.