

Stratégie Digital Marketing

CATEGORIE : C

Vue d'ensemble

Domaine(s) d'activité professionnel dans lequel(s) est utilisé la certification :

Transverse : ■ **Dans des secteurs d'activité très variés : télécommunications, transports, banque, assurance, ESN, industrie automobile, commerce, grande distribution, formation etc.... Ces compétences concourent à la réussite de la conquête des marchés par toutes les entreprises.**

Couvre l'ensemble des domaines d'activité professionnelle dans des secteurs très variés Public ou Privé.

Code(s) NAF : —

Code(s) NSF : **312**, **320n**

Code(s) ROME : **M1705**, **E1103**, **E1104**

Formacode : **34093**

Date de création de la certification : **10/11/2017**

Mots clés : **E-MARKETING**, **Marketing digital**, **SEO et SEA**, **WEBMARKETING**

Identification

Identifiant : **3427**

Version du : **27/03/2018**

Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

■ **NA**

Non formalisé :

- **[Marketing communication - 7 métiers plein d'avenir](#)**
- **Avec les évolutions des outils de plus en plus pointus, dont le marketing automation et les solutions « d'analytics » via les réseaux sociaux, il est plus simple de calculer un ROI et d'anticiper la portée de ses actions du marketing. Il est indispensable d'interagir davantage avec les consommateurs afin de mieux répondre à leurs besoins et parfois même, les anticiper en utilisant la réalité virtuelle, les objets connectés et l'intelligence artificielle.**

Descriptif

Objectifs de l'habilitation/certification

Le Digital marketing (webmarketing) est un ensemble de techniques marketings et publicitaires utilisées dans un environnement Internet. La certification permet à l'apprenant d'acquérir les capacités à élaborer et adapter une stratégie de communication internet cohérente, afin de générer et d'accroître le nombre de visiteurs, et donc des ventes. Mais aussi, de contrôler en permanence la visibilité et le trafic du site web en veillant à son bon référencement et en analysant le comportement des internautes. La certification « Stratégie Digital Marketing » valide les compétences sur les 4 activités suivantes :

- Le webmarketing stratégique.
- La gestion du trafic.
- L'analyse de performance.
- La fidélisation.

Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP

- Non

Descriptif général des compétences constituant la certification

Activité 1 - Webmarketing stratégique - Réaliser des études de marché.

- Élaborer une stratégie d'Inbound Marketing et Digital Brand Content.
- Utiliser les outils de ciblage.
- Concevoir un plan marketing opérationnel multicanal.
- Définir la veille stratégique.
- Mise en place une campagne marketing à l'aide du Big Data.
- Gérer la stratégie Marketing sur les réseaux sociaux « Social Media Marketing ».

Activité 2 - Gestion du trafic

- Optimiser le site pour les moteurs de recherches « SEO - Search Engine Optimisation ».
- Gérer la publicité sur les moteurs de recherche « SEA - Search Engine Advertising »
- Gérer le référencement de site web.
- Evaluer le ROI au regard du KPI « indicateurs clés de performance ».
- Mettre en place une stratégie de visibilité liée aux liens sponsorisés.
- Gérer la régie publicitaire et la communication on-line.

Activité 3 - Analyse des performances

- Analyser l'audience et les résultats d'un site.
- Mesurer précisément les performances de chaque version d'une page Web « A/B testing ».
- Analyser le trafic et la visibilité.
- Analyser les ventes.
- Utiliser les outils du marketing pour décupler les résultats.
- Mesurer l'expérience utilisateur "User Experience".

Activité 4 - Fidélisation

- Concevoir une campagne d'e-mailing responsive, des newsletters et des jeux-concours.
- Animer des réseaux sociaux.
- Interagir avec les utilisateurs en utilisant le « marketing automation ».
- Créer une communauté.
- Mettre en place une politique de communication efficace favorisant la fidélisation.
- Réaliser des formulaires de satisfaction.
- Anticiper les besoins des utilisateurs en s'appuyant sur la réalité virtuelle, les objets connectés et l'intelligence artificielle.

Modalités générales

Notre certification est fondée sur l'acquisition de compétences répondant aux besoins identifiés par les acteurs économiques. Des modules de formations qui visent la polyvalence et l'ouverture à la vision de 360° exigée par le numérique.

Les compétences qui conduisent à la certification sont construites de manière modulaire de façon à tenir

Public visé par la certification

Tous publics

compte des acquis des personnes, la durée moyenne recommandée est de 200 h, celle-ci est à titre indicative et ajustable en fonction des compétences des apprenants. L'objectif est d'orienter le(s) candidat(s) vers une combinaison de modules, lui permettant d'obtenir, en fonction de ses acquis, la certification. La durée est établie en fonction des résultats des tests de positionnement permettant de créer des parcours adaptés.

Le dispositif d'évaluation des acquis des stagiaires se concrétise par des tests réguliers de contrôle des connaissances au cours de la formation et en fin de session.

Il n'est pas obligatoire de suivre la formation pour se présenter au passage de la certification. Selon l'expérience, l'impétrant peut passer la certification en candidat libre sur l'un de nos sites en France.

Les étudiants sont accueillis tous les jours par un professionnel en activité consacrant une partie de son temps à la formation.

Un formateur référent est chargé de la sélection et du suivi des candidats, il est garant du respect du programme et supervise l'équipe des formateurs.

Des solutions alternatives aux méthodes traditionnelles en utilisant les nouvelles pratiques Digitales « Digital Learning » - Classes virtuelles, Formation individuelle tutorée, Blended Learning, Serious Games, Cooc et E-Learning : M2i Formation a développé des parcours uniques qui boostent la montée en compétences des apprenants tout en optimisant le temps : les formations présentielles sont plus courtes, enrichies par des modules e-learning. Une offre modulaire et personnalisée, un flux d'enseignement permettant la liberté de se former ou on veut et quand on veut ainsi qu'une réduction de l'empreinte carbone.

Une qualité d'apprentissage constante, une meilleure maîtrise des prérequis lors des journées présentielles, et une rationalisation des budgets et des frais de déplacements, font de cette pédagogie une méthode performante et moderne.

Parce que nous sommes en relation permanente avec des professionnels, cela nous permet d'être en veille permanente et nous adaptons notre pédagogie à la réalité professionnelle. Notre approche reproduit les situations professionnelles et favorise les connaissances transférées. La mise en application de nos formations repose sur des cas concrets d'entreprise et mises en situation, qui poussent le stagiaire, non seulement à comprendre, mais à intégrer les points importants de son apprentissage.

Des parcours et modules de formation dynamiques, adaptables et agiles pour anticiper et s'adapter à l'évolution des besoins des entreprises dans une perspective de formation tout au long de la vie.

Liens avec le développement durable

niveau 1 : Certifications et métiers qui internalisent le développement durable. Les activités et compétences mobilisées mettent en oeuvre des matériaux et produits moins polluants

Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

Pour l'individu

La certification « Stratégie Digital Marketing » constitue une validation fiable aux demandes actuelles du marché. Elle permet au candidat de se prévaloir d'un savoir-faire et d'une expertise digitale (exploiter l'émergence de l'intelligence artificielle, la dématérialisation - Cloud, l'algorithme, l'automatisation des opérations marketing, le Big Data, les cookies).

Le professionnel dispose alors d'un argument décisif pour l'obtention d'un emploi ou d'une mission.

Pour l'entité utilisatrice

Le marketing digital est devenu incontournable au sein d'une majorité d'entreprises, quelle que soit la taille ou le secteur, cherchant à valoriser ses opérations marketing et à performer au travers d'internet.

L'examen certifiant est un outil fiable d'évaluation et de valorisation des compétences effectives pour le candidat. Ainsi, il contribue au maintien du niveau de performance du professionnel ou à la possibilité d'une mobilité interne.

Evaluation / certification

Pré-requis

Une utilisation des fonctionnalités de sites Web, langage HTML/CSS, et du JavaScript est conseillée.

Compétences évaluées

Le candidat est évalué sur les capacités à :

- Définir sa stratégie Marketing.
- Optimiser son référencement.
- Mesurer la performance Marketing.
- Gérer la relation client.

Niveaux délivrés le cas échéant (hors nomenclature des niveaux de formation de 1969)

Equivalent au niveau 6 de la nomenclature Européenne CEC (Cadre Européen des certifications).

La validité est Permanente

Possibilité de certification partielle : non

Matérialisation officielle de la certification :

Certificat nominatif des compétences professionnelles acquises et décrites dans le référentiel de certification délivré par M2I Formation

Centre(s) de passage/certification

- Sur nos 35 centres en France : <http://www.m2iformation.fr>

Plus d'informations

Statistiques

M2I- 2017	Nombre de jours	Nombre de stagiaires
Webmarketing stratégique	84	597
Culture Digitale	41	105
Gestion du trafic et performances	27	49
Fidélisation	185	113
Réseaux sociaux	43	59

Total stagiaires : 923

2017 : Année de création de la certification : Faisant suite à une forte croissance des demandes de validation des compétences, nous souhaitons valider les compétences acquises des candidats à partir de cette année.

Autres sources d'information

<https://www.m2iformation-certification.com/certifications/>

<https://www.m2iformation-diplomante.com/diplomes/>

<https://www.m2iformation.fr/>