



PROGRAMME FORMATION CONTINUE

Marketing digital

Thématique – Commercial Vente Marketing La Réunion



CONTEXTE



Cette formation vise à maîtriser les outils et stratégies du marketing digital pour développer sa présence en ligne, attirer de nouveaux clients et optimiser ses campagnes.

OBJECTIFS GÉNÉRAUX



- Comprendre les enjeux du marketing digital
- Renforcer sa visibilité et sa notoriété en ligne
- Comprendre le fonctionnement de Google Analytics

CONTENU



Module 1 : Introduction au marketing digital

Durée : 03h00

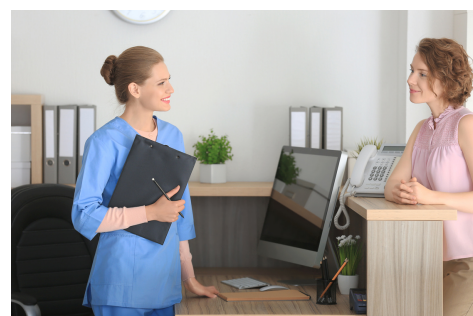
- Évolution du marketing vers le digital
- Terminologie et tendances clés
- Objectifs d'une stratégie digitale



Module 2 : Visibilité en ligne et leviers d'acquisition

Durée : 04h00

- Référencement naturel (SEO) vs payant (SEA)
- Publicité en ligne : Google Ads, Display
- Optimisation de site vitrine / e-commerce



Module 3 : Contenus et réseaux sociaux

Durée : 03h30

- Inbound marketing : contenu de valeur
- Rédiger pour le web
- Stratégie de publication sur les réseaux



Module 4 : Introduction à Google Analytics

Durée : 03h30

- Les indicateurs clés (trafic, taux de rebond, conversions)
- Analyse de parcours client
- Suivi des performances d'une campagne



FORMAZOT OCEAN INDIEN

20, Rue Terrain l'avion, Ze Bure@u 2, L'Eperon, 97435 Saint-Gilles-les-hauts - site : www.formazot.com
Tel : 0263 04 01 10 / Service pédagogique : pedagogie@formazot.com - Service recrutement : recrutement@formazot.com
Siret : 852 653 393 000 29 - Déclaration d'activité n°04973209997

V1 MAJ LE 16/06/2026

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les enjeux du marketing digital.
- Améliorer la visibilité et la notoriété en ligne.
- Utiliser Google Analytics pour ajuster ses actions.
- Mettre en place des actions concrètes de marketing digital.

CONDITIONS D'ENTRÉE EN FORMATION

Cette formation est destinée aux collaborateurs souhaitant renforcer leurs compétences relationnelles et leur posture professionnelle. L'accord de l'employeur est requis.

Le nombre minimum de candidats requis à l'ouverture d'une session est de quatre personnes. Le nombre de places maximum est de douze.

Le délai d'accès à la formation peut varier d'une durée comprise entre deux semaines et trois mois selon les sessions programmées.

AUTRES INFORMATIONS

Public ciblé et prérequis

- Formation destinée aux salariés exerçant en contact direct ou indirect avec la clientèle
- Aucun prérequis n'est exigé

Modalité de formation

- Formation 100% en présentiel
- Formation en interentreprise
- Locaux de formation fournis par le CFA (couverture sur toute l'île)

Durée totale de la formation

14 heures de formation
réparties sur deux
journées

Tarif

- Montant de 420 € par stagiaire
- Financement possible par l'OPCO

Méthodes & technique pédagogiques

- Formateur expérimenté
- Pédagogie active et participative
- Ateliers pratiques sur outils numériques
- Décryptage de campagnes marketing réelles
- Brainstorming en sous-groupes
- Cas pratiques orientés TPE/PME

Moyens et supports pédagogiques utilisés

- Supports numériques
- Tutoriels pas-à-pas (Google My Business, Google Ads, Canva, etc.)
- Infographies sur le tunnel d'acquisition
- Vidéos explicatives

Documentation remise aux stagiaires, autres livrables éventuels

- Remise d'un livret
- Mini-guide du marketing digital pour TPE/PME
- Dossier de veille digitale
- Feuille de route de visibilité en ligne
- Déroulé de la formation

Outils proposés

- Google Analytics (démonstration live)
- Canva / Meta Business Suite

Résultats

- Taux de participation : A définir (2026)
- Taux de satisfaction : A définir (2026)
- Taux d'interruption : A définir (2026)

Accès PSH

- Parcours adapté aux PSH
- Référentes handicap : RIVIERE Anne & AHMED VALI Rizziana joignables au 0263 04 01 10
- Salles accessibles

Validation

- Formation non certifiante
- Remise d'une attestation de formation

Modalités de positionnement, d'évaluation des acquis et de fin de formation

- Avant la formation : questionnaire de besoins et évaluation diagnostique
- Pendant la formation : mise en situation professionnelle
- Fin de formation : questionnaire sur la maîtrise des compétences visées

