



LA COMMUNICATION DIGITALE : UN LEVIER D'ACQUISITION MARKETING

Allier stratégies marketing et de contenus

FORMATIONS COURTES

INITIATION

Ref. : C19COMWEB

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1440 € HT

Repas inclus

La communication digitale devient essentielle pour une stratégie marketing efficace et offre de nouvelles façons d'interagir avec son audience. Discipline stratégique, la communication construit un territoire de marque en prenant appui sur le marketing des [réseaux sociaux](#),

elle développe la **visibilité** en maîtrisant le marketing de recherche, participe à la **performance des sites internet** via des contenus performants et encourage à la **fidélisation** en créant des communautés de valeurs.

Pourquoi se former sur "La communication digitale" ?

- Maximiser la **visibilité de votre marque** sur les plateformes numériques.
- Créer des **contenus engageants et pertinents**.
- Augmenter l'**acquisition de leads** qualifiés.

Que vous soyez en [BtoB](#)

ou [BtoC](#), cette formation vous offre une stratégie claire pour exploiter le potentiel du [digital](#), renforçant ainsi votre acquisition de clients.

OBJECTIFS

- Assimiler les particularités de la communication digitale.
- Identifier les facteurs de succès d'un site web performant.
- Concevoir et gérer des campagnes on-line en intégrant les médias sociaux.

EVALUATION

[Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.](#)

POUR QUI ?

Directeurs, responsables marketing, communication.

PRÉREQUIS

Aucun.

COMPÉTENCES ACQUISES

Intégrer les enjeux marketing dans sa stratégie de communication digitale.

PROGRAMME

Pendant



La communication digitale : un levier d'acquisition marketing

Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation.
- Pourquoi faut-il travailler son référencement naturel, le SEO ?
- Comment être visible sur les moteurs de recherche grâce au SEA ?
- Comment bien gérer l'e-réputation de sa marque ?

Adapter sa communication aux évolutions du digital

- Maîtriser le parcours client digitalisé pour adapter sa stratégie de communication.
- Réussir son digital storytelling à l'ère du mobile et des réseaux sociaux pour développer son influence.
- Construire le branding en s'appuyant sur le marketing de valeurs.
- Organiser son plan de communication autour du nouveau mix marketing : Emotion, Expérience, Exclusivité, Engagement.

Concevoir et diffuser des contenus pour développer la visibilité et le trafic

- Définir la ligne éditoriale de son site internet : conseils et retours d'expérience.
- Appliquer les principes du référencement naturel pour rédiger son contenu et augmenter sa visibilité.
- Travailler l'ergonomie de ses contenus pour améliorer leur lisibilité et leur efficacité.
- Découpler les performances de ses contenus grâce à la publicité digitale : Google Ads, social ads...

Travailler ses contenus pour générer des leads, convertir et fidéliser

- Créer des contenus adaptés à la stratégie d'inbound marketing pour attirer des visiteurs.
- Allier contenus, CRM et marketing automation pour accompagner la maturité de ses leads.
- Développer des contenus uniques et différenciants pour augmenter le trafic sur son site e-commerce et déclencher les ventes.
- Exploiter ses contenus pour construire des communautés de marque.

Organiser la production, la diffusion et le suivi des performances de ses communications

- Construire et alimenter sa newsroom : outils et bonnes pratiques.
- Sélectionner des indicateurs de performance pertinents pour mettre en place un tableau de suivi adapté.
- Établir un budget pour maîtriser ses investissements et ressources.

INTERVENANTS

Renaud ALQUIER

Consultant et formateur en Marketing Digital - 22 ans d'expérience et plus de 150 clients accompagnés.

Adrien Maunoury

SAS Alpha

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment



cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**. Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap



LIEUX ET DATES

À distance

24 et 25 juin 2026
17 et 18 déc. 2026

Paris

15 et 16 déc. 2025
10 et 11 sept. 2026