CONSULTING
ROSLANE BENCHARIF

ORGANISME CERTIFIÉ QUALIOPI AU TITRE DES ACTIONS DE FORMATION
58 Rue de Monceau, 75008 Paris
+33 6 68 44 33 08 · contact@roslanebencharif.com

PROGRAMME DE FORMATION

Le marketing digital en pratique

Version 2 du 16/11/2026

Public visé	Responsables marketing et communication, chefs de produit, chefs de marché. Groupe de 4 personnes au minimum et 10 au maximum, pour un suivi efficace de chacun.
Prérequis	Connaître les rudiments du marketing ; comprendre le français. Matériel : un ordinateur connecté à internet. Un quiz de positionnement en début de formation permet d'adapter les exemples au niveau de chacun.
Durée	14 heures, soit 2 jours de 7 heures
Modalités	Présentiel
Type de reconnaissance	Formation non certifiante : certificat de réalisation remis à chaque apprenant
Tarif	300 € HT par jour et par personne, soit 600 € HT par personne pour les 2 jours
Financement	Prise en charge possible selon la situation du client (OPCO, plan de développement des compétences). RBC remet au client, avant la formation, les documents nécessaires à sa demande.
Délais d'accès	Intra-entreprise : la formation démarre dans un délai de 2 à 6 semaines après acceptation de la proposition, selon les disponibilités du client et du formateur. Inter-entreprises : inscription possible jusqu'à 5 jours ouvrés avant le début de la session, dans la limite des places disponibles.
Accessibilité	Formation accessible aux personnes en situation de handicap : voir la rubrique dédiée.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

1. Identifier son marché et ses segments, et définir ses personae à partir de données accessibles.
2. Analyser la présence de ses concurrents sur les réseaux sociaux et définir son propre positionnement.
3. Construire une présence en ligne cohérente avec ses objectifs commerciaux à l'aide d'outils simples et accessibles.
4. Mettre en place des outils de collecte d'informations (formulaires, bases de données) et automatiser des tâches marketing.
5. Suivre les performances de ses actions marketing à l'aide d'indicateurs.
6. Concevoir en équipe la stratégie et le système marketing digital d'une nouvelle entreprise, et les présenter.

Programme détaillé

Jour 1 · 7 heures

Séquence et contenus	Modalité	Durée
MATIN **Comprendre son marché** • Évolutions du marché, de la bulle internet à nos jours • Comment trouver ses données ? • Les tendances numériques et l'impact des usages sur nos habitudes de consommation • Mon marché, mes segments, mes sous-segments, mes personae Objectif visé : 1	Présentiel	3 h 30
APRÈS-MIDI **Les réseaux sociaux** • Où sont mes futurs clients ? • Que font mes concurrents sur les réseaux sociaux ? • Comment me positionner ? Objectif visé : 2	Présentiel	3 h 30

Jour 2 · 7 heures

Séquence et contenus	Modalité	Durée
MATIN **Les outils de collecte et d'exploitation de l'information** • Outils de création de formulaires • Outils de création de bases de données • Outils d'exploitation des bases de données • Créer son propre système marketing digital pour une présence en ligne cohérente avec ses objectifs commerciaux • Suivre ses performances Objectifs visés : 3, 4, 5	Présentiel	3 h 30
APRÈS-MIDI **Challenge en équipe : le système marketing digital d'une nouvelle entreprise** • Penser la stratégie marketing digital d'une nouvelle entreprise • Les choix de présence sur le web • La ligne éditoriale et la typologie des contenus • Le système digital qui soutient cette stratégie • Présentation et soutenance par chaque équipe • Évaluation finale et bilan de la formation Objectifs visés : 3, 6	Présentiel	3 h 30

Méthodes et moyens pédagogiques

Apports théoriques courts, démonstrations, puis application lors d'exercices pratiques avec un suivi individuel. Le jour 2 se termine par un challenge en équipe : concevoir et présenter la stratégie et le système marketing digital d'une nouvelle entreprise.

Modalités d'évaluation des acquis

- Quiz « Niveau de départ sur l'ensemble des objectifs (10 questions) » (début du jour 1)
- Quiz « Le marketing digital en pratique (quiz global) »

Appréciation de la formation

- En fin de formation : questionnaire de satisfaction et d'évaluation des contenus, rempli par chaque apprenant
- À 3 mois : évaluation à froid de l'efficacité de la formation et de l'exploitation des acquis par les apprenants (questionnaire adressé aux apprenants et au client)

Formateur

M. Roslane Bencharif

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Pour tout besoin d'adaptation (rythme, supports, lieu, outils, modalités d'évaluation), contactez notre référent handicap avant l'inscription : M. Roslane Bencharif, gérant, +33 6 68 44 33 08, contact@roslanebencharif.com. Chaque demande est étudiée de façon confidentielle ; si l'adaptation n'est pas possible, nous vous orientons vers les partenaires compétents.

Contact

M. Roslane Bencharif, gérant, +33 6 68 44 33 08, contact@roslanebencharif.com