FORMATION PROFESSIONNELLE

Marketing digital opérationnel

Des compétences opérationnelles. Des résultats concrets.

40 h

PROGRAMME 31 / 56 • ÉDITION 2026

Sommaire interactif

Marketing digital opérationnel

Présentation, durée et prérequis	04
Objectifs et bénéfices professionnels	05
Plan général des modules	06
Module 01 — Définir la stratégie de campagne	07
Critères d'évaluation — Module 01 : Définir la stratégie de campagne	08
Module 02 — Préparer les contenus	09
Critères d'évaluation — Module 02 : Préparer les contenus	10
Module 03 — Mettre en œuvre une campagne	11
Critères d'évaluation — Module 03 : Mettre en œuvre une campagne	12
Module 04 — Mesurer les performances	13
Critères d'évaluation — Module 04 : Mesurer les performances	14
Module 05 — Optimiser les actions	15

Sommaire interactif

Marketing digital opérationnel

Critères d'évaluation — Module 05 : Optimiser les actions	16
Compétences professionnelles visées	17
Compétences professionnelles visées	18
Évaluation finale et livrables	19
Modalités et accompagnement	20
Contact et inscription	21

Votre projet, notre programme.

Marketing digital opérationnel

DURÉE	40 h
PRÉREQUIS	Maîtrise de la bureautique de base et notions du domaine professionnel visé ; positionnement initial possible.
STATUT	Programme validé — ouverture des cours à confirmer

Programme officiel ↗

Ce que cette formation vous apporte.

Apprendre à préparer un calendrier de contenus, organiser des campagnes et suivre des indicateurs pour analyser les résultats des actions de marketing digital.

UNE MÉTHODE ORIENTÉE PRATIQUE

- Acquérir des méthodes et outils professionnels
- Réaliser des activités et livrables métiers
- Évaluer les compétences sur des critères observables

Un parcours pédagogique structuré.

01 Définir la stratégie de campagne

02 Préparer les contenus

03 Mettre en œuvre une campagne

04 Mesurer les performances

05 Optimiser les actions

MODULE 01

Définir la stratégie de campagne

LEÇONS ET ACQUIS

- Analyser cible et proposition de valeur
- Choisir canaux pertinents
- Fixer objectifs mesurables

TRAVAIL PRATIQUE / LIVRABLE

Mise en situation — Définir la stratégie de campagne — Livrable : Brief marketing digital

Comment démontrer la maîtrise ?

Définir la stratégie de campagne

- Exactitude technique de choisir canaux pertinents.
- Traçabilité de fixer objectifs mesurables.
- Conformité et lisibilité du livrable : Brief marketing digital.
- Justification des résultats et des corrections.

MODULE 02

Préparer les contenus

LEÇONS ET ACQUIS

- Construire calendrier éditorial
- Rédiger messages selon supports
- Vérifier identité visuelle et droits

TRAVAIL PRATIQUE / LIVRABLE

Mise en situation — Préparer les contenus — Livrable : Planning de publications

Comment démontrer la maîtrise ?

Préparer les contenus

- Exactitude technique de rédiger messages selon supports.
- Traçabilité de vérifier identité visuelle et droits.
- Conformité et lisibilité du livrable : Planning de publications.
- Justification des résultats et des corrections.

MODULE 03

Mettre en œuvre une campagne

LEÇONS ET ACQUIS

- Configurer un scénario d'activation fictif
- Organiser relais email et réseaux
- Vérifier les messages

TRAVAIL PRATIQUE / LIVRABLE

Mise en situation — Mettre en œuvre une campagne — Livrable : Kit de campagne prêt à valider

Comment démontrer la maîtrise ?

Mettre en œuvre une campagne

- Exactitude technique de organiser relais email et réseaux.
- Traçabilité de vérifier les messages.
- Conformité et lisibilité du livrable : Kit de campagne prêt à valider.
- Justification des résultats et des corrections.

MODULE 04

Mesurer les performances

LEÇONS ET ACQUIS

- Suivre portée clics et conversions
- Construire un tableau de bord
- Interpréter les résultats

TRAVAIL PRATIQUE / LIVRABLE

Mise en situation — Mesurer les performances — Livrable : Rapport de campagne

Comment démontrer la maîtrise ?

Mesurer les performances

- Exactitude technique de construire un tableau de bord.
- Traçabilité de interpréter les résultats.
- Conformité et lisibilité du livrable : Rapport de campagne.
- Justification des résultats et des corrections.

MODULE 05

Optimiser les actions

LEÇONS ET ACQUIS

- Concevoir test comparatif
- Identifier pistes d'amélioration
- Présenter recommandations

TRAVAIL PRATIQUE / LIVRABLE

Mise en situation — Optimiser les actions — Livrable : Plan d'optimisation

Comment démontrer la maîtrise ?

Optimiser les actions

- Exactitude technique de identifier pistes d'amélioration.
- Traçabilité de présenter recommandations.
- Conformité et lisibilité du livrable : Plan d'optimisation.
- Justification des résultats et des corrections.

Les compétences visées

Marketing digital opérationnel

- C01 Choisir canaux pertinents
- C02 Produire et justifier le livrable « Brief marketing digital »
- C03 Rédiger messages selon supports
- C04 Produire et justifier le livrable « Planning de publications »
- C05 Organiser relais email et réseaux
- C06 Produire et justifier le livrable « Kit de campagne prêt à valider »
- C07 Construire un tableau de bord

Les compétences visées

Marketing digital opérationnel

- C08 Produire et justifier le livrable « Rapport de campagne »
- C09 Identifier pistes d'amélioration
- C10 Produire et justifier le livrable « Plan d'optimisation »

Valider ses acquis par la pratique.

- Chaque module comprend un travail pratique. Le cas final permet de mobiliser les compétences acquises pour une entreprise cliente fictive du Cabinet Beyllah.
- Livrables du cas intégrateur :
- Brief marketing digital
- Planning de publications
- Kit de campagne prêt à valider
- Rapport de campagne
- Plan d'optimisation

Apprendre, pratiquer, progresser.

01 Programme de formation publié par le Cabinet Beyllah

02 Accompagnement et positionnement selon le niveau de départ

03 Activités professionnelles simulées selon les accès et disponibilités

04 Tarifs, dates de session et certification à confirmer auprès du Cabinet

Prêt à développer vos compétences ?

Découvrez le programme détaillé et échangez avec notre équipe sur votre projet professionnel.

Découvrir la formation ↗

Nous contacter ↗

contact@beyllah.com • +225 07 57 81 09 82