

# Marketing opérationnel et digital : Connecter les marques à leurs cibles

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

MODULA FORMATION  
Emilie CRAVEA  
05.56.44.58.68  
contact@modula-formation.com

## Accès à la formation

### Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarié(e)  
Actif(ve) non salarié(e)

### Sélection :

Inscription directe ou par un conseiller  
en insertion professionnelle

### Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

### Conditions d'accès :

Si vous êtes en situation de handicap, merci  
de nous contacter afin que nous puissions  
vous accompagner et vous orienter au mieux  
dans votre demande et vos démarches.

### Prérequis pédagogiques :

Aucun prérequis.

### Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

Harmoniser la stratégie marketing digital avec l'opérationnel pour une cohérence globale Construire un plan marketing opérationnel omnicanal et digital/phygital. Piloter et évaluer la performance des actions de communication. Optimiser la coordination marketing/vente.

## Contenu et modalités d'organisation

-Intégrer les phases de la démarche marketing Harmoniser la stratégie de marketing digital et opérationnel pour assurer une cohérence globale. -Élaborer une stratégie de communication omnicanale en fixant des objectifs clairs. Créer et cibler des personas représentatifs de la clientèle cible. Définir une stratégie de contenu en utilisant l'ABM (Account-Based Marketing) pour une approche plus personnalisée et efficace. Elaborer un plan marketing omnicanal structuré Identifier les étapes essentielles dans l'élaboration du plan. Développer le plan créatif et définir ou déployer son brand content Exploiter le marketing automation pour créer des campagnes omnicanales efficaces. -Mettre en œuvre les actions opérationnelles omnicanal pertinentes Mettre en place des stratégies de présence web avec un site et du référencement (SEM, SEO, SEA). Utiliser des médias en ligne et hors ligne (TV, radio, display natif programmatique) Développer des relations publiques en ligne et hors ligne (participation à des salons, création de dossiers de presse, organisation de webinaires, rédaction de livres blancs) Mettre en œuvre des actions de marketing et communication directes en ligne et hors ligne (envoi de mails, publication de newsletters, envoi de SMS). Cultiver des relations clients en ligne et hors ligne (animation de clubs, gestion des réseaux sociaux). Encourager le soutien à la marque et les ventes sociales. Impliquer des influenceurs dans le processus marketing. Assurer la cohérence des actions en suivant le modèle POEM (Paid, Owned, Earned Media). -Créer une synergie entre l'équipe communication et l'équipe commerciale Favoriser la collaboration entre le marketing, les ventes et le service client pour une approche intégrée, en utilisant la méthodologie du sales enablement. Développer des argumentaires de vente personnalisés et pertinents. Produire des supports digitaux interactifs pour soutenir le processus de vente. Mettre en place un plan d'actions commerciales structuré. -Superviser les actions et évaluer les résultats Analyser le budget requis et les ressources indispensables pour la mise en œuvre des actions choisies Identifier les outils de suivi nécessaires. Élaborer un tableau de

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte**

## Validation(s) Visée(s)

### > Attestation de fin de formation


## Et après ?

### Suite de parcours

**Non renseigné**

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00540640	du 09/01/2025 au 10/01/2025	Bayonne (64)	MODULA FORMATION		Non éligible	FPC
00540644	du 03/02/2025 au 04/02/2025	Limoges (87)	MODULA FORMATION		Non éligible	FPC
00540652	du 27/02/2025 au 28/02/2025	Bruges (33)	MODULA FORMATION		Non éligible	FPC
00540648	du 18/03/2025 au 19/03/2025	La Rochelle (17)	MODULA FORMATION		Non éligible	FPC

<b>00540653</b>	du 03/04/2025 au 04/04/2025	Bruges (33)	<b>MODULA FORMATION</b>	Non éligible	
<b>00540645</b>	du 28/04/2025 au 29/04/2025	Limoges (87)	<b>MODULA FORMATION</b>	Non éligible	
<b>00540641</b>	du 26/05/2025 au 27/05/2025	Bayonne (64)	<b>MODULA FORMATION</b>	Non éligible	
<b>00540649</b>	du 19/06/2025 au 20/06/2025	La Rochelle (17)	<b>MODULA FORMATION</b>	Non éligible	
<b>00540642</b>	du 09/07/2025 au 10/07/2025	Bayonne (64)	<b>MODULA FORMATION</b>	Non éligible	
<b>00540646</b>	du 28/07/2025 au 29/07/2025	Limoges (87)	<b>MODULA FORMATION</b>	Non éligible	
<b>00540654</b>	du 02/09/2025 au 03/09/2025	Bruges (33)	<b>MODULA FORMATION</b>	Non éligible	
<b>00540651</b>	du 15/09/2025 au 16/12/2025	La Rochelle (17)	<b>MODULA FORMATION</b>	Non éligible	
<b>00540650</b>	du 22/09/2025 au 23/09/2025	La Rochelle (17)	<b>MODULA FORMATION</b>	Non éligible	
<b>00540643</b>	du 13/10/2025 au 14/10/2025	Bayonne (64)	<b>MODULA FORMATION</b>	Non éligible	
<b>00540647</b>	du 06/11/2025 au 07/11/2025	Limoges (87)	<b>MODULA FORMATION</b>	Non éligible	
<b>00540655</b>	du 24/11/2025 au 25/11/2025	Bruges (33)	<b>MODULA FORMATION</b>	Non éligible	