

Pratiquer le marketing digital

RS3501 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	415z, 320
Formacode(s)	34093
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

LEARNINGSHELTER · SIRET : 75294686300020

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

L'objectif de la certification est d'aider les porteurs de projets à optimiser une stratégie commerciale en ligne.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le référentiel se compose de dix compétences-clés :

- Analyser la transformation digitale du secteur d'activité visé et de sa chaîne de valeur
- Définir un profil utilisateur/client, en cohérence avec les objectifs à atteindre
- Justifier une stratégie de commerce en ligne sur la base d'une analyse du secteur concurrentiel
- Elaborer un plan media web en cohérence avec l'offre et le profil utilisateur/client
- Choisir une architecture de site en accord avec la stratégie commerciale en ligne
- Choisir les mots-clés en cohérence avec la stratégie commerciale et la communication en direction des utilisateurs, dans un cadre budgétaire maîtrisé
- Vérifier le niveau de référencement de l'application ou du site sur les principaux navigateurs du marché
- Concevoir des opérations marketing à partir de son site internet
- Piloter et gérer la mise en ligne des campagnes en contrôlant la conformité de la diffusion des annonces
- Utiliser des outils d'analyse de la performance commerciale adaptés au commerce en ligne, afin d'identifier les freins et les points d'amélioration en vue d'atteindre les objectifs

Evaluation de la totalité des dix compétences-clés :

- Analyser la transformation digitale du secteur d'activité visé et de sa chaîne de valeur
- Définir un profil utilisateur/client, en cohérence avec les objectifs à atteindre
- Justifier une stratégie de commerce en ligne sur la base d'une analyse du secteur concurrentiel
- Elaborer un plan media web en cohérence avec l'offre et le profil utilisateur/client
- Choisir une architecture de site en accord avec la stratégie commerciale en ligne
- Choisir les mots-clés en cohérence avec la stratégie commerciale et la communication en direction des utilisateurs, dans un cadre budgétaire maîtrisé
- Vérifier le niveau de référencement de l'application ou du site sur les principaux navigateurs du marché
- Concevoir des opérations marketing à partir de son site internet
- Piloter et gérer la mise en ligne des campagnes en contrôlant la conformité de la diffusion des annonces
- Utiliser des outils d'analyse de la performance commerciale adaptés au commerce en ligne, afin d'identifier les freins et les points d'amélioration en vue d'atteindre les objectifs

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Pas de pré-requis.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/12/2021

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RS5516

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<https://www.livementor.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/3501/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	38
Parcours menés à terme	95
Taux d'achèvement	250 %
Période	02/2022 – 03/2023

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	3 436
Montant total engagé	5 100 685 €
Coût moyen par dossier	1 484 €
Durée moyenne	107 h
Période	01/2020 – 12/2021
France compétences	94 %
France Travail	4 %
Reste à charge titulaire	2 %
Régions	0 %
Entreprise	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.