

Concevoir et mettre en œuvre une stratégie d'activation digitale

RS6808 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	312, 320
Formacode(s)	34093, 46341, 34076, 46347
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	01/10/2024
Date d'échéance	01/10/2026

Certificateur(s)

LION · SIRET : 82253139800045

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La stratégie d'activation digitale comprend diverses tactiques visant à engager les clients via des plateformes numériques telles que les médias sociaux, les applications mobiles et les sites web, dans le but de stimuler les ventes.

Les avancées technologiques telles que l'intelligence artificielle, l'analyse de données avancée et l'automatisation des processus ont étendu les possibilités des entreprises en matière d'activation digitale. Ces technologies permettent une personnalisation accrue des interactions client, une segmentation précise du marché et une optimisation des campagnes marketing en temps réel.

Cette synergie entre la stratégie d'activation digitale et les développements technologiques aide les entreprises à mieux comprendre les besoins de leurs clients, à s'adapter à un environnement en constante évolution et à atteindre des objectifs de croissance significatifs.

La certification permet aux apprenants d'acquérir de nouvelles compétences en matière de conception et de mise en œuvre de stratégies d'activation digitale.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Définir les objectifs de croissance digitale de l'entreprise

Concevoir des stratégies de contenus à destination des clients et prospects de l'entreprise

Elaborer des stratégies d'acquisition

Piloter des stratégies d'activation des canaux de communication utilisés

Mettre en place un processus de rétention des clients de l'entreprise

Appliquer une stratégie de recommandation des clients fidèles vers de nouveaux prospects

Contrôler le coût d'un client conquis

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Prérequis :

- Exercer une fonction dans l'entreprise donnant une vision transverse de l'organisation et la connaissance des produits/services proposés sur le marché
- Avoir une connaissance de son portefeuille clients, de son positionnement sur le marché, de sa part de marché, par rapport à sa concurrence
- Une appétence au traitement de données est appréciée

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Trois personnes sont désignées pour représenter le jury de délivrance de la certification :

Un représentant de l'organisme certificateur Lion

Deux professionnels extérieurs à Lion dont la qualité est en lien avec la certification visée.

Base légale

Date de décision	01/10/2024
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	01/10/2026
Date de dernière délivrance possible	01/04/2027

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2023	129	—	—	—

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RS6170

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RS7660

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Formez-vous au Growth avec la formation Lion (mariaschools.com)

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6808/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	147
Parcours menés à terme	147
Taux d'achèvement	100 %
Période	01/2025 – 06/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	152
Montant total engagé	491 512 €
Coût moyen par dossier	3 234 €
Durée moyenne	177 h
Période	11/2024 – 03/2026

France compétences	77 %
France Travail	15 %
Reste à charge titulaire	5 %
Entreprise	2 %
OPCO	1 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

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