

Entreprendre et développer sa clientèle grâce au marketing digital

RS7589 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	310, 312
Formacode(s)	34093, 34060, 34031
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	29/05/2026
Date d'échéance	29/05/2028

Certificateur(s)

LEARNINGSHELTER · SIRET : 75294686300046

Partenaires habilités

4 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 3 à former et organiser l'évaluation et 1 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
ECOLE 5.3	90426916400011	Former et organiser l'évaluation
LA BOITE A PAPIERS	90369417200011	Former et organiser l'évaluation
N&M FORMATION	99237836400010	Former et organiser l'évaluation
WIP COMPETENCES	84499519100021	Former

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification s'adresse aux porteurs de projet, créateurs ou repreneurs d'entreprises, dirigeants de TPE/PME et intrapreneurs qui ont pour préoccupation centrale d'acquérir de nouveaux clients pour développer leurs projets. Dans un monde numérisé, les compétences en marketing digital s'imposent comme une nécessité pour tirer parti des canaux digitaux. La certification atteste de compétences clés pour adapter son offre à la demande et la promouvoir en ligne.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Déterminer des cibles marketing, en mobilisant des méthodes quantitatives et qualitatives d'analyse des publics et de leurs besoins, afin d'adapter l'offre de produits et/ou de services proposée par l'entreprise aux besoins observés.

Cartographier un marché, en analysant les stratégies marketing, les prises de parole et l'e-réputation des acteurs concurrents, afin de définir un positionnement différenciant permettant de valoriser l'offre de produits et/ou de services de l'entreprise auprès des publics ciblés.

Définir une stratégie d'acquisition client, en fixant des objectifs marketing et les indicateurs de résultats associés, et en sélectionnant des canaux digitaux et des techniques de marketing digital adaptés aux publics ciblés et au budget préalablement défini, afin de structurer un tunnel de vente optimisé et performant.

Déployer une campagne marketing sur un ou plusieurs canaux digitaux, en diffusant des supports marketing et/ou commerciaux adaptés aux cibles, en cohérence avec les indicateurs de performance définis, afin de générer une liste de prospects qualifiés.

Piloter la performance d'une stratégie de marketing digital, en structurant et en analysant les données issues des

campagnes déployées et en ajustant, en continu et dans le respect du budget défini, les moyens mobilisés et les messages diffusés, afin d'optimiser l'efficacité et l'impact global des actions menées.

Secteur d'activité et type d'emploi

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Si l'activité n'est pas réglementée en tant que telle, elle s'exerce dans le respect de la loi n°2004-575 du 21 juin 2004 pour la confiance dans l'économie numérique et des standards et réglementations applicables notamment en termes d'accessibilité (RGAA) et de gestion des données personnelles (RGPD).

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Porteurs de projet, créateurs ou repreneurs d'entreprises, dirigeants de TPE/PME et intrapreneurs - possédant un niveau B2 en français, un ordinateur et la maîtrise de la navigation web (emails, recherche et fonctionnalités liées à la vidéo)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Un représentant de l'organisme certificateur

Deux professionnels externes disposant d'une expertise sur les domaines objets de la certification

Base légale

Date de décision	29/05/2026
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	29/05/2028
Date de dernière délivrance possible	29/11/2028

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2025	2365	—	—	—
2024	186	—	—	—

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RS6710

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7589/>

Où se former

Formations référencées	3
Organismes	3
Régions couvertes	0
Prix indicatif	1 600 € – 4 280 €

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	363
Parcours menés à terme	87
Taux d'achèvement	24 %
Période	08/2026 – 09/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	868
Montant total engagé	1 281 287 €
Coût moyen par dossier	1 476 €
Durée moyenne	109 h
Période	07/2026 – 09/2026
France compétences	91 %
Reste à charge titulaire	7 %
OPCO	1 %
Entreprise	1 %
Compte d'engagement citoyen	0 %
France Travail	0 %

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