

## Certification Marketing Digital & Stratégie Digitale

CATEGORIE : C

### Vue d'ensemble

Domaine(s) d'activité professionnel dans lequel(s) est utilisé la certification :

- Transverse :
- **Distribution spécialisée/ Grande distribution/ Agroalimentaire**
  - **Textile, Habillement et Chaussure**
  - **Télécommunications**
  - **Services aux entreprises**
  - **Automobile**
  - **Transports, Logistique et Voyage**
  - **Électronique /**
  - **Industrie pharmaceutique**
  - **Banques et Assurances**
  - **BTP / Matériaux de construction**
  - **Édition / Communication / Multimédia /Études et conseils / Informatique**
  - **Commerce / Négoce**

Le Responsable Marketing digital ou le Consultant en Stratégie digitale peut intervenir dans tous les secteurs d'activités. Aussi bien pour les entreprises s'adressant aux particuliers qu'à celles visant les professionnels.

Code(s) NAF : **73.11Z**, **73.12Z**, **47.91A**

Code(s) NSF : **326**, **320**, **312**

Code(s) ROME : **E1103**, **E1101**, **M1705**, **E1402**, **M1707**

Formacode : **34093**

Date de création de la certification : **21/01/2015**

Mots clés : **Acquisition de trafic**, **Référencement**, **Stratégie digitale**, **Marketing digital**

### Identification

Identifiant : **1744**

Version du : **05/07/2016**

### Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

- [Rapport sur la Grande Ecole du Numérique](#)

Non formalisé :

- [Etude de Rémunérations 2016 Robert Half](#)

### Descriptif

#### Objectifs de l'habilitation/certification

La certification permet aux apprenants d'élaborer une stratégie digitale sur trois ans et un plan marketing détaillé par semaine comprenant :

- Le détail des budgets par levier choisi;
- Le choix des ressources humaines et techniques;
- Les prestataires et partenaires liés à cette stratégie.

Cette certification permet aux opérationnels du marketing digital d'obtenir toutes les bonnes pratiques des différents leviers du domaine ainsi que la maîtrise des outils. Elle est aussi adaptée aux cadres dirigeants car elle leur permet d'apprendre à piloter des équipes digitales et des agences de marketing digital, notamment via une lecture analytique des reporting et une bonne connaissance de la chaîne de valeur : des métiers du marketing digital.

## *Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP*

- Aucun CQP n'existe à ce jour. Nous nous sommes manifestés pour collaborer à l'élaboration d'un CQP en marketing digital auprès du SYNTEC et nous tenons à leur disposition dès que ce sujet sera à l'ordre du jour.

## *Descriptif général des compétences constituant la certification*

A l'issue de cette certification les apprenants pourront :

Négocier des contrats et échanger avec des prestataires avec l'usage du jargon du digital;  
Réaliser un plan marketing digital multi-leviers sur un an et une stratégie digitale sur trois ans;  
Construire un reporting sur Excel et analyser les indicateurs clés de performance;  
Mesurer et analyser la performance du site web et des campagnes via Google Analytics;  
Optimiser le référencement naturel d'un site web, notamment via l'utilisation de Google Search Console et faire des recommandations aux équipes techniques pour qu'elles les mettent en place;  
Créer et optimiser des campagnes de référencement payant via Google AdWords;  
Elaborer d'une stratégie social media et les outils utiles à sa mise en oeuvre tels que Hootsuite;  
Mettre en place des campagnes Display (bannières, vidéos, native advertising...);  
Développer une stratégie de partenariats efficace;  
Gérer de campagnes d'emailing via des outils tels que Mailchimp ou Message Business;  
Créer des contenus textuels ou vidéos afin d'en faire un levier marketing pour servir une stratégie de content marketing;  
Créer un site vitrine avec Wordpress;  
Créer un site e-commerce avec Prestashop;  
Réaliser un cahier des charges pour des projets web ou mobile;  
Optimiser la performance d'un site web, les parcours utilisateurs et auditer l'ergonomie d'un site web ou mobile;  
Mettre en place un programme de fidélisation et de gestion de la relation client (CRM);  
Développer une stratégie omnicanale et les outils permettant de développer des synergies entre les canaux (webrooming, showrooming, web-in-store, web-to-store);  
Piloter la mise en place d'une stratégie de data marketing pour améliorer le ciblage des campagnes;  
Piloter la création d'un site respectant les exigences de l'accessibilité web;  
Référencer une application mobile dans les appstores et faire des recommandations aux équipes techniques pour qu'elles les mettent en place;  
Développer un espace client fidélisant.

## Public visé par la certification

- Demandeurs d'emploi
- Salariés

## Modalités générales

Ce parcours s'inscrit dans la lignée des programmes innovants et adaptables. Nous avons opté pour un parcours axé sur la pratique et très intensif pour un rapide retour à l'emploi. Il est donc composé de **27 modules** dont 3 en e-learning pour une durée de **177 heures**.

Il y a aussi une forte demande pour **une certification accessible à tous les publics** (salariés et demandeurs d'emploi) de par sa flexibilité et son format. En effet, cette certification est dispensée en deux formats :

Un format intensif sur un mois en formation suivi d'un stage en entreprise adapté aux demandeurs d'emploi ;

Et un format à la carte qui permet le suivi des modules à raison d'un à deux modules par mois (ou plus si désiré et possible) sur une période d'un an sans occasionner trop d'absences pour les salariés.

À l'issue de la formation pratique, les apprenants peuvent effectuer un stage de deux à six mois en entreprise. La durée dépendra des objectifs et du projet professionnel de chaque apprenant.

## Liens avec le développement durable

Aucun

## Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

### Pour l'individu

#### 1. Un format intensif pour un retour rapide à l'emploi

Le secteur du digital, avec 12,5% de croissance sur l'année 2015, recrute énormément. Néanmoins, l'hyperspécialisation de ces métiers entraîne une forte demande pour des métiers d'expertise. Et les profils récemment formés en sont souvent dépourvus.

Les parcours actuels sont souvent trop longs ou trop courts. Les parcours trop longs mettent en péril l'employabilité des candidats restés trop longtemps hors du marché du travail et les formations courtes ou le suivi de modules désarticulés ne permet pas l'acquisition de ces compétences complexes.

#### 2. Une certification reconnue par le domaine

Il n'existe à ce jour aucune certification réellement reconnue par le domaine. Les certifications Google, auxquels nous préparons pendant ce parcours également, ont à ce jour plus de valeur que tous les parcours de formation recensés. Notre but est de faire reconnaître une certification faite par et pour les professionnels du digital.

Notre certification permet aussi une très bonne employabilité car nos formateurs sont avant tout des consultants experts, les côtoyer les immergent déjà dans ce domaine passionnant qu'est le digital. En impliquant les professionnels et agences du secteur,

### Pour l'entité utilisatrice

La garantie d'avoir du personnel opérationnel dès le premier jour et formé par des experts du digital reconnus. Le fait de pouvoir participer à la formation et/ou au jury de la certification pour recruter en situation leurs candidats.

Pour les apprenants salariés, la certification permet aux entreprises de pouvoir faire monter en compétences leurs équipes plutôt que de les licencier. Elle contribue donc à la sécurisation de l'emploi.

ils sont plus enclins à employer par la suite nos candidats. Au cours de l'année 2015, **4 candidats ont été accueillis par nos agences partenaires**. Intégrer une agence et se spécialiser, c'est la garantie de retrouver un CDI à l'issue de son stage.

Lors de leur dernière étape de validation, nous invitons également un jury de professionnels du secteur et cabinets de recrutement afin de leur offrir une chance supplémentaire d'être recruté rapidement et de faire connaître le niveau de connaissances atteint via cette formation.

### 3. Un Accompagnement personnalisé

Nous nous engageons à fournir un **accompagnement individualisé**. Ainsi chaque stagiaire bénéficie d'entretiens individuels avant, pendant et après sa formation. Cet accompagnement est réalisé par notre responsable pédagogique, parfois accompagnée de notre coach professionnel.

Nous travaillons activement à faciliter votre réinsertion professionnelle ou évolution professionnelle en vous communiquant régulièrement des offres et en vous recommandant dans nos réseaux.

### 4. L'Accent sur la pratique

Nos formations intensives mettent l'accent sur la pratique car elles ont pour but de rendre opérationnels le plus rapidement possible les apprenants afin de maximiser leur employabilité. En digital, les compétences et l'expérience priment

Notre public d'apprenants étant un public d'adulte, la pratique et l'audit sont, par expérience, les techniques d'absorption de connaissances les plus adaptées.

### 5. Nos Partenaires digitaux

Nous attachons une grande importance aux liens que nous développons avec les agences digitales. Certaines expertises nécessitent absolument un passage en agence pour garantir une maîtrise accrue des leviers que sont le référencement naturel ou payant.

### 6. Nos Partenaires privés et associatifs

Nous offrons **de réelles opportunités d'insertion professionnelle** aux apprenants. Nous avons développé des liens forts avec des réseaux d'employeurs et d'entrepreneurs tels que Business On Wall ou encore Le Carrefour des Entreprises de l'Est Parisien (CAREEP) qui fédère 14 clubs d'entreprises du Grand Paris.

Nous pouvons ainsi mettre à disposition des offres de stages fermées au public, ou encore mettre en relation nos stagiaires et des entreprises demandant des *compétences* en matière de stratégie digitale soit dans le cadre d'un stage post-formation, soit dans le cadre de leurs premières missions freelances.

## 7. Nos Partenaires publics et locaux

Naïas Formation développent des liens étroits avec les réseaux d'accompagnement à l'emploi locaux et régionaux. Sous forme d'interventions collectives métier, nous allons à la rencontre des publics en recherche d'emploi ou d'orientation afin d'expliquer les parcours, les opportunités que peuvent apporter les métiers du digital.

Nous intervenons aussi dans les collèges et lycées lors d'initiatives portées par 100 000 entrepreneurs, telles que la semaine de la sensibilisation sur l'entrepreneuriat féminin.

## Evaluation / certification

### Pré-requis

Avoir l'habitude de la navigation Web et de l'utilisation basique d'un ordinateur.

### Compétences évaluées

#### **Négocier des contrats et échanger avec des prestataires avec l'usage du jargon du digital**

Lors de l'élaboration de la stratégie digitale, ils devront contacter des prestataires et négocier pour l'entreprise pour laquelle ils font cette première mission de consulting.

#### **Réaliser un plan marketing digital multi-leviers sur un an et une stratégie digitale sur trois ans;**

Ce plan marketing sera présenté lors de l'oral de stratégie.

#### **Mesurer et analyser la performance du site web et des campagnes via Google Analytics;**

Les candidats devront pour leur stratégie aller chercher des statistiques dans Google Analytics afin de construire des hypothèses réalistes.

#### **Faire des recommandations afin d'optimiser le référencement naturel et conseiller sur la mise en place d'outils adéquats; Référencer une application mobile dans les appstores;**

Les candidats devront auditer le référencement naturel du site pour lequel ils réalisent leur stratégie digitale et faire des recommandations présentées lors de l'oral.

### Centre(s) de passage/certification

- Naïas Formation Paris

**Mettre en place un programme de fidélisation et de gestion de la relation client (CRM);**

**Développer une stratégie omnicanale et les outils permettant de développer des synergies entre les canaux (webrooming, showrooming, web-in-store, web-to-store);**

**Elaborer d'une stratégie social media et les outils utiles à sa mise en oeuvre tels que Hootsuite;**

**Développer une stratégie de partenariats efficace;**

Ces éléments constitueront des sous-parties de la stratégie digitale présentée lors de l'oral.

**Gérer des campagnes d'emailing via des outils tels que**

**Mailchimp ou Message Business;**

**Créer des contenus textuels ou vidéos afin d'en faire un levier marketing pour servir une stratégie de content marketing;**

Ces compétences seront vérifiées dans les annexes fournies lors de l'oral qui doivent comporter des exemples de campagnes d'emailing préparées et d'articles rédigés.

**Optimiser la performance d'un site web, les parcours utilisateurs et auditer l'ergonomie d'un site web ou mobile;**

Les candidats devront faire un audit de l'ergonomie du site pour lequel ils réalisent une stratégie digitale.

*Niveaux délivrés le cas échéant (hors nomenclature des niveaux de formation de 1969)*

N/A

La validité est Permanente

**Possibilité de certification partielle :** non

Matérialisation officielle de la certification :

La certification est remise sous la forme d'une attestation de compétences en marketing digital envoyée par courrier. Elle n'est délivrée qu'aux participants ayant obtenu une note entre A et C. Mais surtout, ayant été capable de d'élaborer une stratégie

## Plus d'informations

### *Statistiques*

Avec deux sessions en 2015, nous avons certifié 14 personnes sur 17 (dont une qui passera ultérieurement son oral), soit un taux de réussite de 87,5%. Aucune personne n'a abandonné en cours de session.

### **Statistiques de la session de juin : 11 participants**

2 porteurs de projets : toujours en phase de création dont 1 lancé en autoentrepreneur dans une activité de conseil digital en parallèle de son projet de création (à qui nous envoyons régulièrement des prospects).

1 embauche en CDD dès la sortie de la formation et sans avoir effectué de stage.

3 embauches en CDI dont 2 profils qui enchaînaient les CDD depuis la fin de leurs études (2 d'entre elles ont effectué un stage en agence par le réseau de l'organisme).

2 personnes en stage pour 6 mois avec 2 propositions d'embauche en CDI (fin des stages dans un mois).

3 personnes que nous accompagnons toujours dans leur recherche d'emploi dont une qui a été prise en stage par une start-up pendant un mois.

## **Statistiques de la session de septembre : 6 participants**

2 porteurs de projets : une en phase de création et une qui est active en tant que consultante digitale (à qui nous envoyons régulièrement des prospects).

2 personnes en stage depuis début janvier dont un en stage dans l'une des agences du réseau de partenaires.

1 personne en recherche de stage depuis début janvier.

1 personne en recherche d'emploi depuis début janvier.

## **Statistiques de la session de mars 2016 : 11 participants**

1 personne embauchée en CDI dès sa sortie de la formation.

3 porteurs de projet.

2 personnes en stage dans des agences du réseau de partenaires.

2 personnes en recherche de stage depuis début le 16 avril.

2 personnes en recherche d'emploi depuis début le 16 avril.

1 personne en congé maternité.

## *Autres sources d'information*

### **Remplissage des sessions**

La demande est très pressante et pourrait nous permettre d'atteindre un taux de remplissage de 100%. Mais vous n'êtes pas sans savoir que l'année 2015 a été très difficile pour les organismes avec l'entrée en vigueur du CPF.

Nous avions prévu une session en septembre qui a dû être annulée car aucune commission d'attribution de financement n'était tenue au sein des pôles emploi. Nous souhaitons faire une session de rentrée préparant les demandeurs à la période de recrutement (octobre à décembre), nous en avons tiré des leçons pour notre planification des sessions.

La fin d'année a aussi marqué un coup d'arrêt dans les financements par manque de fonds des pôles emploi sur-sollicités pendant la mise en place du CPF.

Nous avons de nombreuses demandes souvent deux fois plus que de places disponibles mais seuls un dossier de financement sur trois dépendant du Pôle emploi est validé. Notre formation répond à un besoin né des mutations économiques liées au digital. En effet, toutes les semaines de nombreuses personnes nous contactent car elles ont été licenciées quel que soit le nombre d'années d'expérience ou le niveau du poste occupé. Les jeunes diplômés se tournent aussi vers nous pour compléter leur récent parcours n'intégrant peu ou pas ces nouvelles compétences digitales.

### **Autre certification**

Il existe une autre certification avec une dénomination proche de la nôtre. Néanmoins cette dernière ne dure que 9 jours et ces jours de formation sont espacés sur plusieurs mois, ce qui ne correspond pas du tout aux contraintes des demandeurs d'emploi qui ont besoin d'être rapidement de retour sur le marché du travail.

Les compétences acquises de cette certification sont moins nombreuses que celles de notre certification. Notre parcours répond aux exigences des TPE/PME qui recherchent des candidats polyvalents, nous accroissons donc les chances de retrouver un emploi des demandeurs et sécurisons les emplois des salariés.