



# INITIATION AU MARKETING DIGITAL



growth consulting



## PARLEZ VOUS DIGITAL ?

Le processus de digitalisation s'accélère depuis quelques années dans tous les domaines de l'économie. Le marketing digital devient un atout qui donne des avantages compétitifs, avec la promesse d'opportunités majeures dans tous les secteurs d'activités.



- Le DIGITAL est en passe de transformer profondément le modèle de consommation et de perception des marques .
- Le consommateur est désormais acteur actif dans le développement de la notoriété de vos produits.



## NE RATEZ PAS L'OPPORTUNITÉ D'UNE FORMATION QUI VOUS PERMETTRA :

### NOS ATOUTS

- ❑ Une pédagogie orientée sur la pratique, adossée à une expérience dans le marketing et la vente
- ❑ Une formation dont le contenu est construit autour des connaissances les plus récentes dans le domaine digital
- ❑ Une approche faite pour faciliter l'interaction et les échanges entre intervenants

- ❑ D'acquérir les bases méthodologiques indispensables à toute REFLEXION DIGITALE de votre stratégie marketing
- ❑ D'approfondir la connaissance pratique pour piloter des projets digitaux (Choisir les bons partenaires, affiner les briefs de campagnes, fixer des KPI, analyser les données)
- ❑ De maîtriser l'environnement numérique dans un contexte national et international
- ❑ De savoir utiliser les outils de communication digitale liés à la promotion de vos marques

# METHODOLOGIE

- ❑ Notre approche repose sur la méthode active qui consiste à aller à la rencontre des postulants. Ainsi, elle considère que les connaissances se construisent avec les candidats.
- ❑ C'est à partir de l'action qu'un apprenant va engager une réflexion sur un sujet donné, c'est à ce titre que nous proposons des work-shops interactifs, des quiz, du partage d'expériences avec des "cases studies " émanant de divers secteurs d'activités.



# PUBLIC CONCERNÉ



- Business Units
- Responsables marketing
- Chefs de groupes
- Chefs de produits
- Digital Managers
- Chefs de projets

# LE PROGRAMME EN PRATIQUE

## JOUR 01

- Insight: Analyse du paysage numérique**
- Adapter une communication digitale à ma cible ?**
  - Définir le buyer personae
  - Identifier Le parcours client
  - Workshop : définissez vos objectifs et modélisez le parcours de votre client

- Panorama digital**
  - Les 3 leviers du digital : Paid – Owned – Earned
  - La publicité en ligne
  - Les réseaux sociaux
- Best practices :**
  - Les meilleures pratiques des marques de grande consommation



## JOUR 02

- Marketing de moteur de recherche**
  - Qu'est ce que le marketing des moteurs de recherche ?
  - SEO & SEA: comment ça marche
- Mesure d'impact et analytique**
  - Google Analytics / facebook analytics
  - Comment mesurer l'engagement
  - Comment mesurer la conversion
- Construire une campagne multicanal**
- Les différents métiers du digital**

# Brève présentation du coach

## Mahieddine MEDJOUBI

- Licencié en Sciences Commerciales de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales d'Alger en 1999, j'ai débuté ma carrière comme superviseur des ventes chez Pepsi Co Algérie .
- Par la suite et durant une dizaine d'années, j'ai travaillé dans plusieurs agences de communication internationales dans des fonctions de management, de conseil en media planning, de planning stratégique et de conseil en publicité pour de nombreuses marques internationales ( Coca Cola , Unilever , Western Union , Nissan , Henkel , ...etc).
- J'ai poursuivi mon parcours dans le marketing-vente à partir de 2008 et cette fois-ci auprès du laboratoire pharmaceutique international Bayer Pharmaceutical durant plus de 10 ans où j'ai occupé le poste de Senior Brand Manager et Business Unit Head .
- Depuis 2018, je suis Co-fondateur associé de **growth consulting**, un bureau de consulting qui accompagne les entreprises dans la réflexion et la mise en place de campagnes de communication digitale.



# Conditions de Paiement

**PRIX PAR PAX 20 000 DA HT/Pax**

Ce prix inclut la formation ainsi que le support pédagogique

**-Modalité de Paiement-**

Virement bancaire

50% à l'inscription et 50% au plus tard le 1<sup>er</sup> jour de la formation

**Coordonnées bancaires :**

Growth Consulting - MEDJOUBI Mahieddine BDL Banque - Agence Staoueli

IBAN : DZ 81 005 00117 0000002413 06    BIC : BDLODZAL





think: digital

## CONTACT CCIAE INSCRIPTION

Mme Hana ZEROUK – Email : [formation@cciae.org](mailto:formation@cciae.org) – Tel : 00213 560 977 810

GROWTH CONSULTING

Tel : 213 770 892260 (Viber) / + 34 653 10 73 05 ( WhatsApp)

Mail: [mahieddine.medjoubi@growth-consult.com](mailto:mahieddine.medjoubi@growth-consult.com)

