

Kwalificatie Digital Marketing Manager

optionele DiGiTT®-certificering op afstand

Praktijkcursus - 11d - 77u00 - Ref. KEM

Prijs : 4290 € V.B.

Deze cursus biedt je alle kennis die je nodig hebt om een digitale marketingstrategie voor je bedrijf te implementeren. U leert hoe u uw marketingacties en -campagnes effectief kunt beheren, en u zult zien hoe u relevante indicatoren voor beheer en prestatiemeting kunt invoeren. Een deel van deze cyclus is ook gewijd aan Marketing Automation, een taakautomatiseringstechniek die steeds vaker wordt gebruikt in de digitale strategieën van bedrijven.

Pedagogische doelstellingen

Aan het einde van de training is de deelnemer in staat om:

- ✓ Inzicht in ontwikkelingen op het gebied van digitale marketing
- ✓ Een digitale marketingstrategie bepalen
- ✓ De prestaties van uw Inbound Marketingstrategie beheren en meten
- ✓ De prestaties van e-mailcampagnes en de impact van nieuwsbrieven bewaken en evalueren
- ✓ Een marketingautomatiseringsplatform effectief gebruiken

Doelgroep

Directeurs, responsables et collaborateurs des services marketing et toutes les personnes impliquées dans les projets de e-marketing et de e-commerce.

Voorafgaande vereisten

Geen speciale kennis vereist.

Praktische modaliteiten

Leer methodes

Procedure: de MKD-cursus moet aan het begin van de cyclus gevolgd worden en de MKO-cursus als laatste. De andere cursussen mogen in willekeurige volgorde gevolgd worden.

DEELNEMERS

Directeurs, responsables et collaborateurs des services marketing et toutes les personnes impliquées dans les projets de e-marketing et de e-commerce.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Geen speciale kennis vereist.

VAARDIGHEDEN VAN DE CURSUSLEIDER

De deskundigen die de cursus leiden zijn specialisten op het betreffende vakgebied. Zij werden geselecteerd door onze pedagogische teams zowel om hun vakkennis als hun pedagogische vaardigheden voor elke cursus die zij geven. Zij hebben minstens vijf tot tien jaar ervaring in hun vakgebied en oefenen of oefenden verantwoordelijke bedrijfsfuncties uit.

BEOORDELINGSMODALITEITEN

De cursusleider beoordeelt de pedagogische vooruitgang van de deelnemer gedurende de gehele cursus aan de hand van meerkeuzevragen, praktijksituaties, praktische opdrachten, ... De deelnemer legt ook van tevoren en naderhand een test af ter bevestiging van de verworven kennis.

Samenstelling van het traject

Dit traject bestaat uit de volgende modules :

Digitale marketing, implementatiestrategieën

Ref. MKD - 2 dagen  4 / 5

Succesvolle operationele marketing

Ref. MAR - 3 dagen  4 / 5

E-mailing en nieuwsbrieven, campagnes ontwerpen en uitvoeren

Ref. NEW - 2 dagen  4 / 5

Inbound Marketing, prospects omzetten in klanten

Ref. INB - 2 dagen  4 / 5

Marketingautomatisering, uw marketingcampagnes optimaliseren

Ref. MKO - 1 dag  4 / 5

Certificering digitale marketingmanager

Ref. KYM - 1 dag  5 / 5

Opleidingsprogramma

1 E-marketing: definities en uitdagingen

- Inzicht in de ontwikkeling van e-business.
- Inzicht in de uitdagingen van e-marketing voor e-commerce.
- Inzicht in de impact van sociale netwerken op e-marketing.
- De internetgebruiker centraal stellen in de e-marketingstrategie.

Workshop storytelling

De uitdagingen van e-marketing voor uw bedrijf.

2 Je e-marketingstrategie lanceren

- Définir le positionnement de sa communication e-marketing.
- De strategie coördineren met de bedrijfscommunicatie.
- Je site promoten.
- Beïnvloedert op sociale netwerken identificeren.

Praktisch werk

Analyse van de inhoud van e-commerce merken. Gebruik van tools om beïnvloedert te vinden, inhoud te selecteren om te delen, enz.

PEDAGOGISCHE EN TECHNISCHE MIDDELEN

- De gebruikte pedagogische middelen en cursusmethoden zijn voornamelijk: audiovisuele hulpmiddelen, documentatie en cursusmateriaal, praktische oefeningen en correcties van de oefeningen voor praktijkstages, casestudies of reële voorbeelden voor de seminars.
- Na afloop van de stages of seminars verstrekt ORSYS de deelnemers een evaluatievragenlijst over de cursus die vervolgens door onze pedagogische teams wordt geanalyseerd.
- Na afloop van de cursus wordt een presentielijst per halve dag verstrekt, evenals een verklaring van de afronding van de cursus indien de stagiair alle sessies heeft bijgewoond.

TOEGANGSMODALITEITEN EN TERMIJNEN

De inschrijving dient 24 uur voor aanvang van de cursus plaatsgevonden te hebben.

TOEGANKELIJKHEID VOOR MINDERVALIDEN

Is voor u speciale toegankelijkheid vereist? Neem contact op met mevr. FOSSE, contactpersoon voor mindervaliden, via het adres psh-accueil@ORSYS.fr om uw verzoek en de haalbaarheid daarvan zo goed mogelijk te bestuderen.

3 Uw e-marketingstrategie beheren

- Optimaliseren van natuurlijke verwijzingen en beheren van Adwords-campagnes.
- Adverteren om prospects aan te trekken.
- Leer meer over de voordelen van m-marketing en geolocatie.
- Ken de specifieke KPI's voor sociale netwerken.

Oefening

E-marketingacties selecteren en een actieplan opstellen. Een dashboard bouwen.

4 Ontdek cross-channelmarketing

- Identificeer de verschillende kanalen: web, winkel, catalogus, sociaal netwerk, mobiel, e-mail, traditionele media, enz.
- Ontdek nieuwe tools: cookies, flashcodes, RFID, apps, aanraakvensters, interactieve terminals, enz.
- Mobiliteit en aankooppatronen van klanten beheren.
- De toename van klantinteracties beheren en synergieën benutten.

Praktisch werk

Reconstitution de parcours clients possibles. Identification des principaux risques de la multiplication des canaux marketing pour l'entreprise.

5 Uw cross-channelstrategie definiëren en beheren

- Inzicht in de behoeften van klanten, segmentatiecriteria en kanaalgebruikspatronen.
- Stel kwantitatieve en kwalitatieve doelen voor elk kanaal.
- Organiseer je campagnes: beheermethoden, spelers, feedback, enz.
- Prestatie- en rendementsindicatoren definiëren.

Praktisch werk

Conception d'une stratégie de conquête cross-canal et élaboration d'un tableau de bord de suivi d'une campagne cross-canal.

6 Het ontwerpen van e-mailcampagnes en nieuwsbrieven

- Bepaal de doelstellingen en targets voor de nieuwsbrief of e-mailcampagne.
- Inhoud organiseren en beheren: redactiecomité, middelenbeheer, informatiedoorgeefluiken, enz.
- Definieer de redactionele lijn: grafisch charter, beperkingen, redactionele, iconografische en multimediale keuzes.
- Schrijven: algemene principes, kalibratie, proeflezen, validatie, enz.

Praktisch werk

Etude de newsletters et campagnes e-mailing existantes et analyse des bonnes pratiques. Initialisation du projet.

7 Verspreid je nieuwsbrief en e-mails

- Adressen verzamelen: verhuur en aankoop van bestanden, wedstrijden, abonnementen, enz.
- Nieuwsbrieven en e-mails distribueren: uploaden, verzenden en archiveren.
- Goede omroeppraktijken: planning, ritme, herinneringen, enz.
- Bestudeer de impact: monitor open-, lees- en klikratio's en meet de deliverability van e-mails.

Praktisch werk

Het opstellen van een nieuwsbrief of het afronden van een campagnebrief.

8 Een inbound marketingstrategie implementeren

- De balans opmaken van e-marketing.
- Inzicht in nieuwe behoeften en gedragingen van consumenten.
- Inzicht in de verschillen tussen BtoB en BtoC inbound marketing.
- Creëer bewustzijn, genereer leads, zet ze om in gekwalificeerde contacten en vervolgens in klanten.

Praktisch werk

Découverte des stratégies d'Inbound Marketing dans différentes entreprises.

9 Uw e-marketingstrategie verbeteren

- De verschillende prestatiehefbomen van e-marketing onder de knie krijgen.
- Ken de SEO-vergelijking: SEM = SEO + SEA + (SMO).
- Utiliser et mixer les réseaux sociaux avec le Community Management.
- Prestaties analyseren en meten: de juiste indicatoren definiëren.

Praktisch werk

Elaboration d'un tableau de bord d'Inbound marketing.

10 Uw marketingcampagnes optimaliseren met marketingautomatisering

- Beheer je prospects met Marketing Automation en Lead Nurturing.
- Leer meer over de belangrijkste kenmerken van een Marketing Automation platform en kies het platform dat het beste bij jouw behoeften past.
- Ontwikkel je eerste automatiseringsscenario's en implementeer workflows.
- Gebruik Lead Scoring om prospects en leads te kwalificeren.
- Evalueer je scoringsregels en optimaliseer je aanpak.

Opties

: 190€ HT

La certification DiGiTT® est en option lors de l'inscription à cette formation et s'articule en 3 étapes : le passage d'un Diag® avant la formation, l'accès à une digithèque permettant l'apprentissage des concepts et notions pour chaque compétence digitale, puis le passage de l'examen de certification. Celui-ci se compose d'un test de 90 min disponible en anglais et en français. Le résultat atteste de votre niveau de compétences sur 1000 points (débutant, intermédiaire, avancé, expert). Le seul suivi de cette formation ne constitue pas un élément suffisant pour garantir un score maximum à l'examen. La planification de ce dernier et son passage s'effectuent en ligne dans les 4 semaines qui suivent le début de votre session.

De certificeringsoptie wordt aangeboden in de vorm van een voucher of een uitnodiging waarmee u na afloop van de opleiding het examen kunt afleggen.

Data en plaats

KLAS OP AFSTAND

2026 : 4 juni, 25 juni, 25 juni, 8 sep., 8 okt., 8 okt.,
20 okt., 10 dec., 10 dec.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 25 juni, 8 okt., 10 dec.