PROGRAMME DE FORMATION

Stratégie webmarketing : construire et piloter son plan d'acquisition digitale

Commerce, Marketing & Vente

RÉFÉRENCE
WF-0491

VERSION
V2026-005

ÉDITION
3 novembre 2026

DOMAINE
Commerce, Marketing & Vente

DURÉE
35 h

MODALITÉ
Distanciel asynchrone (e-learning)

PROGRAMME
7 modules
29 leçons

SANCTION
Attestation
et certificat de réalisation

Objectifs pédagogiques

Traduire des objectifs commerciaux en objectifs d'acquisition chiffrés à chaque étape de l'entonnoir.

Calculer l'économie de l'acquisition (coût d'acquisition, valeur client, marge, seuil de rentabilité d'un levier) à partir de données fournies.

Choisir et combiner les leviers d'acquisition organiques, payants et partenariaux selon la cible, le cycle d'achat et les moyens.

Préparer le terrain de conversion : pages d'atterrissage, captation de contacts et plan de mesure prêts avant le lancement.

Répartir un budget d'acquisition par levier et par phase, et rédiger le brief d'un prestataire.

Conduire des tests, lire les performances par levier et réallouer le budget sur des critères explicites.

Piloter le plan avec un tableau de bord, un modèle d'attribution assumé et une gestion des risques de dépendance.

L'essentiel de la formation

Public visé

Responsables et chargés de marketing, dirigeants de TPE-PME, responsables de site marchand ou de génération de contacts qui doivent construire, budgéter et piloter le plan d'acquisition digitale de leur entreprise et arbitrer entre les leviers.

Prérequis

- Connaître l'offre, les clients et les objectifs commerciaux de son entreprise ou de son projet.
- Savoir utiliser un tableur (formules simples, pourcentages, tri).
- Avoir des notions de marketing (cible, positionnement) ; à défaut, la formation WF-0493 est conseillée en amont.
- Disposer d'un ordinateur avec une connexion internet ; aucun compte publicitaire ni aucune dépense n'est nécessaire.

Modalités et déroulement

Formation à distance, en ligne, à rythme libre, organisée autour d'entreprises fictives (Maison Ardelle, torréfacteur artisanal avec boutique et vente en ligne ; Brévance, éditeur de logiciel B2B ; Atelier Solvène, institut de beauté de quartier — entreprises fictives, données fictives). Un test de positionnement ouvre le parcours. Chaque leçon associe une vidéo d'explication, une fiche pratique à conserver et deux mises en pratique corrigées (calculs sur tableur, études de cas, décisions budgétaires, rédactions de briefs et de pages, analyses d'erreurs) ; chaque module se clôt par un atelier de synthèse corrigé, une vidéo récapitulative et un quiz. Plus de la moitié du temps est consacrée à la pratique (cas, décisions, rédactions, livrables), le reste aux apports et aux évaluations. Accompagnement par un formateur par messagerie (réponse sous 48 h ouvrées), correction individuelle des livrables sur demande.

Méthodes pédagogiques

- Positionnement en début de parcours
- Apports en vidéo : explications et démonstrations
- Études de cas
- Exercices d'application et mises en pratique corrigées
- Production de livrables professionnels
- Atelier de synthèse en fin de module
- Quiz et QCM d'auto-évaluation
- Accompagnement et retours du formateur

Répartition du temps de formation : **18 %** théorique · **60 %** pratique · **22 %** évaluation

Moyens pédagogiques et techniques

- Plateforme de formation en ligne, accès individuel à distance
- Vidéos pédagogiques
- Fiches pratiques à conserver
- Quiz et exercices interactifs en ligne
- Correction des productions sur grille de critères
- Messagerie avec le formateur (réponse sous 48 h ouvrées)

Modalités d'évaluation

Positionnement initial (non éliminatoire) ; correction automatique ou sur grille critériée de chaque exercice ; atelier de synthèse corrigé et quiz à la fin de chaque module ; évaluation finale interne : plan d'acquisition digitale chiffré d'une entreprise fictive (objectifs, entonnoir, économie de l'acquisition, choix des leviers, budget, plan de mesure, protocole de test, tableau de bord), corrigé sur grille, et questionnaire de 20 questions. Seuil de réussite interne : 70 % des critères. Une attestation de fin de formation précise les compétences évaluées ; aucune certification n'est délivrée.

Sanction

Une attestation de fin de formation et un certificat de réalisation sont remis au participant sous réserve de la réalisation du parcours.

Cette formation n'est pas présentée comme préparant à une certification enregistrée : elle ne comprend ni inscription ni présentation à des épreuves de certification, et n'ouvre droit à aucune délivrance de certification ni au financement par le CPF.

Modalités et délais d'accès

La demande d'inscription peut être effectuée par téléphone, par courrier électronique ou au moyen du formulaire en ligne.

Un entretien ou un questionnaire de positionnement permet de vérifier l'adéquation de la formation avec les besoins, le niveau initial et les prérequis du candidat.

L'inscription devient définitive après validation du dossier administratif, acceptation des documents contractuels et, le cas échéant, confirmation du financement.

Les accès à la plateforme sont généralement activés sous 48 à 72 heures ouvrées après validation complète du dossier.

Les formations à distance sont proposées en entrées et sorties permanentes, sous réserve des délais ou dates imposés par le financeur ou le certificateur.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Vidéos sous-titrées et transcrites, fiches pratiques et corrigés en version texte lisible par les lecteurs d'écran, tableaux fournis aussi en format tableur accessible, navigation au clavier, rythme libre et durée allongeable pour les exercices chronométrés. Référent handicap joignable à handicap@will-formation.com pour étudier toute adaptation (durée, supports, outils, modalités d'évaluation).

Tarif de la formation

Prix : **3 060 €**

Financement : prise en charge possible par les organismes financeurs, selon les critères d'éligibilité applicables.

Qualiopi processus certifié

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION. Certificat QUA25070009. WILL FORMATION — Société par actions simplifiée à associé unique au capital de 30 000 € — NDA 11757059675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État) — SIRET 893 713 180 00014 — 01 85 09 25 99 — info@will-formation.com — www.will-formation.com

Programme détaillé

7 modules, 29 leçons — durée totale 35 h.

01 Cadrer le plan d'acquisition

1. Positionnement — plan d'acquisition digitale
2. Du plan commercial au plan d'acquisition
3. Modéliser l'entonnoir et le parcours d'achat
4. Calculer l'entonnoir inversé
5. Atelier de synthèse — Cadrer le plan d'acquisition

02 Comprendre l'économie de l'acquisition

1. Panier, marge et valeur client
2. Le coût d'acquisition admissible
3. Rentabilité d'un levier
4. Atelier de synthèse — Comprendre l'économie de l'acquisition

03 Choisir et combiner les leviers

1. Les leviers organiques
2. Les leviers payants
3. Leviers partenariaux et matrice de choix
4. Atelier de synthèse — Choisir et combiner les leviers

04 Préparer le terrain de conversion

1. La page d'atterrissage
2. Capter des contacts
3. Le plan de mesure avant le lancement
4. Atelier de synthèse — Préparer le terrain de conversion

05 Budgéter et planifier

1. Déterminer et répartir le budget
2. Planifier les actions dans l'année
3. Travailler avec un prestataire
4. Atelier de synthèse — Budgéter et planifier

06 Tester, analyser et optimiser

1. Concevoir des tests d'acquisition
2. Lire les performances par levier
3. Optimiser et réallouer
4. Atelier de synthèse — Tester, analyser et optimiser

07 Piloter et sécuriser le plan dans la durée

1. Attribuer les conversions
2. Le tableau de bord d'acquisition
3. Fidéliser, diversifier et revoir le plan
4. Atelier de synthèse — Piloter et sécuriser le plan dans la durée