

Fiche récapitulative

ESC123 | Marketing Digital et Plan d'acquisition on-line



51

Total d'heures d'enseignement



6

Crédits ECTS



11/10/2025

Début des cours prévu

Programme

- Chiffres clés, Présentation des leviers d'acquisition de trafic
- Modèles de rémunération
- Les Business models du digital
- La Transformation digitale et son impact sur les métiers
- Les Enjeux de l'omnicanal
- Les Enjeux de la data Le plan media digital et les leviers webmarketing
- Le Content marketing
- Le Social Media
- L'Affiliation, Display et les Partenariats
- Le Référencement naturel
- Le Référencement payant
- L'e-CRM et le marketing automation
- La mesure on-line avec Google Analytics

Objectifs : aptitudes et compétences

Objectifs :

- Comprendre les différents leviers webmarketing (SEA, SEO, Social Ads, Affiliation, Display, Video On-Line...)
- Mettre en place les bons indicateurs et activer les leviers pertinents en fonction des objectifs marketing
- Mesurer la performance des actions
- Savoir mieux évaluer les potentialités et les enjeux de l'e-business pour son activité
- Savoir intégrer la dimension Web dans la politique générale et la stratégie marketing de l'entreprise
- Participer efficacement à des projets concrets dans ces domaines.

Compétences :

Avoir une compréhension stratégique des leviers d'acquisition de trafic et du rôle du marketing digital dans la transformation digitale.

Prérequis

Aucun prérequis, il s'agit d'une UE d'introduction au marketing digital qui reprend tous les concepts de base. Cette unité d'enseignement doit néanmoins être validée avant toute inscription à l'unité d'enseignement ESC128.

Délais d'accès

Le délai d'accès à la formation correspond à la durée entre votre inscription et la date du premier cours de votre formation.

- UE du 1er semestre et UE annuelle : inscription entre mai et octobre
- UE du 2e semestre : inscription de mai jusqu'à mi-mars

Exemple : Je m'inscris le 21 juin à FPG003 (Projet personnel et professionnel : auto-orientation pédagogique). Le premier cours a lieu le 21 octobre. Le délai d'accès est donc de 4 mois.

Planning

Légende:

 Cours en présentiel

 Cours 100% à distance

 Mixte: cours en présentiel et à distance

Modalités	Lieux	Disponibilités	Prochaines sessions *	Tarif indicatif
	En ligne	Semestre 1	11/10/2025	De 0 à 1.020 €
	En ligne	Semestre 2	02/02/2026	De 0 à 1.020 €
	En ligne	Semestre 1	Prévue en 2026-2027	De 0 à 1.020 €
	En ligne	Semestre 2	Prévue en 2026-2027	De 0 à 1.020 €
	En ligne	Semestre 1	Prévue en 2027-2028	De 0 à 1.020 €
	En ligne	Semestre 2	Prévue en 2027-2028	De 0 à 1.020 €

*Selon les UEs, il est possible de s'inscrire après le début des cours. Votre demande sera étudiée pour finaliser votre inscription.

Modalités

Modalités pédagogiques :

Pédagogie qui combine apports académiques, études de cas basées sur des pratiques professionnelles et expérience des élèves. Équipe pédagogique constituée pour partie de professionnels. Un espace numérique de formation (ENF) est utilisé tout au long du cursus.

Modalités de validation :

Partiel en fin de formation.

Tarif

Mon employeur finance	1.020 €
Pôle Emploi finance	510 €
Je finance avec le co-financement Région	Salarié : 156 €
Je finance avec le co-financement Région	Demandeur d'emploi : 124,80 €

Plusieurs dispositifs de financement sont possibles en fonction de votre statut et peuvent financer jusqu'à 100% de votre formation.

Salarié : Faites financer votre formation par votre employeur

Demandeur d'emploi : Faites financer votre formation par Pôle emploi

Votre formation est éligible au CPF ? Financez-la avec votre CPF

Si aucun dispositif de financement ne peut être mobilisé, nous proposons à l'élève une prise en charge partielle de la Région Nouvelle-Aquitaine avec un reste à charge. Ce reste à charge correspond au tarif réduit et est à destination des salariés ou demandeurs d'emploi.

Pour plus de renseignements, consultez la page Financer mon projet formation [open_in_new](#) ou contactez nos conseillers pour vous accompagner pas à pas dans vos démarches.

Passerelles : lien entre certifications

- LG036C16 - Bloc Commerce : Marketing digital et e-commerce
- LG036C72 - Bloc Commerce : Utiliser des techniques et d'outils de gestion appliqués au commerce international
- CC9800A - Certificat de compétence Communication entreprises, marques et produits
- LG03606A - Licence 3 Commerce, vente et marketing
- LG03602A - Licence 3 Commerce et développement international

Avis des auditeurs

Les dernières réponses à l'enquête d'appréciation de cet enseignement :

↓ Fiche synthétique au format PDF

Taux de réussite

Les dernières informations concernant le taux de réussite des unités d'enseignement composant les diplômes

↓ Taux de réussite