

PROGRAMME DE LA FORMATION

- Page 1 sur 5 -
modifié le 19/05/2026

COPYRIGHT FRANCE – Tous droits réservés



PRG

AGENT MARKETING - 399 H

PROGRAMME DE LA FORMATION

- Page 2 sur 5 -
modifié le 19/05/2026

COPYRIGHT FRANCE - Tous droits réservés



PRG

Public : Toute personne souhaitant travailler dans la formation au sein d'une entreprise par financement OPCO, France Travail, CPF, etc...

Accès personne à mobilité réduite : pour les personnes à mobilité réduite ou en situation de handicap nous prenons des dispositions personnalisées pour répondre aux besoins de l'apprenant afin qu'il puisse être formé dans des conditions optimales. Lors de l'entretien préalable à votre formation, notre équipe examinera attentivement votre situation pour vous permettre d'être formé dans votre situation particulière. Pour les personnes sourdes ou malentendantes un formateur est détaché spécialement.

Modalité de la formation : présentiel, face à face pédagogique formateurs, distanciel.

Délai d'inscription : 2 semaines avant le début d'une session.

Délai d'accès à la formation : toute l'année en continu.

Tarifs à définir.

▪ OBJECTIFS DE LA FORMATION

L'objectif de cette formation pour devenir Agent Marketing est de doter les apprenants des compétences fondamentales et avancées nécessaires pour concevoir, mettre en œuvre et évaluer des stratégies marketing efficaces, tant au niveau digital que traditionnel. Elle vise à former des professionnels capables d'assister une équipe marketing dans la promotion de produits et services. Pour un profil donné, il s'agit de valoriser ses qualités d'adaptation du stagiaire, de sérieux et de dynamisme dans un nouveau domaine professionnel.

▪ COMPÉTENCES VISÉES

Les compétences visées pour devenir Agent Marketing sont les suivantes :

- **Maîtrise des fondamentaux du marketing :** Comprendre les concepts clés, les typologies de marketing (B2B, B2C) et les étapes d'une stratégie marketing.
- **Marketing digital :** Concevoir et gérer des campagnes sur les canaux numériques (réseaux sociaux, email, SEO/SEM, publicité en ligne).
- **Création de contenu :** Développer des contenus pertinents et engageants pour différentes plateformes et audiences, en tirant parti des intérêts du stagiaire pour le sport, la santé, l'économie et le développement personnel pour des niches spécifiques.
- **Analyse de données marketing :** Utiliser les outils d'analyse pour mesurer la performance des campagnes et ajuster les stratégies.
- **Communication et relation client :** Développer une communication claire et persuasive, en exploitant les compétences relationnelles du stagiaire (amabilité, respect, bonne capacité de compréhension).

PROGRAMME DE LA FORMATION

- Page 3 sur 5 -
modifié le 19/05/2026

COPYRIGHT FRANCE - Tous droits réservés



PRG

- **Veille marketing** : Suivre les tendances du marché, les innovations technologiques et les évolutions des comportements des consommateurs.
- **Gestion de projet marketing** : Organiser et planifier les actions marketing, en utilisant la ponctualité et la volonté du stagiaire comme atouts.
- **Marketing International** : Tirer parti des compétences linguistiques du stagiaire (bilingue français/espagnol, anglais de base) pour des cibles multilingues.

▪ **PRÉ-REQUIS**

Niveau Bac.

▪ **CONTENU DE LA FORMATION**

Bloc 1 : Fondamentaux du Marketing & Stratégie Digitale (100 H)

- Introduction aux principes du marketing : positionnement, cible, mix marketing.
- Panorama du marketing digital : canaux, outils, tendances.
- Définition d'une stratégie marketing : analyse SWOT, objectifs SMART.
- Comprendre le parcours client digital.
- L'importance de l'expérience utilisateur (UX) et de l'interface utilisateur (UI).
- Veille concurrentielle et analyse de marché.

Bloc 2 : Création de Contenu & Référencement (SEO/SEA) (100 H)

- Principes de la rédaction web et du storytelling.
- Création de contenus pour différents formats (articles de blog, vidéos, infographies).
- Optimisation pour les moteurs de recherche (SEO) : mots-clés, structure, netlinking.
- Publicité sur les moteurs de recherche (SEA) : Google Ads.
- Gestion de campagnes d'email marketing.
- Application : Utiliser les centres d'intérêt du stagiaire (sport, santé, développement personnel) pour la création de contenus thématiques.

Bloc 3 : Marketing sur les Réseaux Sociaux & Publicité Payante (100 H)

- Stratégie de présence sur les réseaux sociaux : Facebook, Instagram, LinkedIn, TikTok.
- Création et gestion de communautés en ligne.
- Publicité sur les réseaux sociaux : Facebook/Instagram Ads, LinkedIn Ads.
- Influence marketing et partenariats.

PROGRAMME DE LA FORMATION

- Page 4 sur 5 -
modifié le 19/05/2026

COPYRIGHT FRANCE - Tous droits réservés



PRG

- Mesure de la performance des campagnes sur les réseaux sociaux.
- Application : Le stagiaire, avec sa capacité d'adaptation et son dynamisme, pourra explorer les spécificités de chaque plateforme.

Bloc 4 : Analyse, Mesure de Performance & Marketing Opérationnel (99 H)

- Outils d'analyse web : Google Analytics, Google Search Console.
- Définition et suivi des KPIs (Indicateurs Clés de Performance).
- Tableaux de bord et reporting marketing.
- Introduction au marketing automation et CRM.
- Initiation aux outils de conception graphique (Canva, Photoshop de base) pour les visuels marketing.
- Gestion de budget marketing.
- Aspects juridiques et éthiques du marketing (RGPD).
- Mise en pratique : Projets individuels ou en groupe pour appliquer les compétences acquises.
- Transfert de compétences : Les expériences passées du stagiaire, notamment son statut d'auto-entrepreneur et ses rôles nécessitant organisation et suivi, peuvent être valorisées dans la gestion de projets marketing.

▪ ÉVALUATION

Exercices techniques et divers QCM.

▪ MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Exposés, études de cas, échanges, coaching...

Au cours de la formation, une documentation est remise à chaque stagiaire. Les stagiaires auront accès à l'ensemble de leurs cours et au suivi de leur évolution sur la PROGISUITE. Des évaluations seront réalisées à plusieurs étapes de la formation.

Des fiches de séances individuelles seront réalisées pour une formation personnalisée par stagiaire. Des formateurs qualifiés et/ou expérimentés conformément aux dispositions académiques interviendront tout au long de la formation. Ils interviendront en salle, sur leur poste de travail, et aussi en visio-conférence avec l'application « TEAMS ».

▪ VALIDATION

Bilan complété par le tuteur, le président et le stagiaire qui sera déposé sur France Travail. Ce document répertorie le résultat de chaque module abordé pendant la formation et donnera l'aval ou non du recrutement.

PROGRAMME DE LA FORMATION

- Page 5 sur 5 -
modifié le 19/05/2026

COPYRIGHT FRANCE - Tous droits réservés



PRG

Niveau d'assiduité : 100%.

Nombre de stagiaires sur ce cursus chez LJY : 01.

MAJ le 18/05/2026.

Contact : contact@louisy-joseph.com – TEL 06 72 62 26 27.