

FORMATION CERTIFIANTE

Faire connaître l'offre de son entreprise grâce au marketing digital

Pour maîtriser le marketing digital de A à Z : **stratégie**,
création de contenus avec et sans IA, **SEO**,
publicités payantes et **KPI**.

57 h

de formation

12

semaines

100 %

à distance



Le mot de la fondatrice



Hannah Peters

Fondatrice & dirigeante
de Digi Atlas

AU SOMMAIRE

Est-ce pour vous ?	03
Votre formation en un coup d'œil	04
Ce que vous saurez faire	05
Notre accompagnement	06
Votre parcours, semaine par semaine	07
Les 30 modules e-learning	08
Les 12 classes virtuelles	10
Mentoring et mise en pratique	12
Les expert-e-s qui vous forment	13
La certification	14
Financement et inscription	15

« Parce qu'un projet ne se construit pas seul, Digi Atlas s'engage à être plus qu'une simple école : un partenaire, un accompagnement, et une expertise pour faire de vos idées une réalité. »

Je me rappelle encore de mes débuts en tant qu'indépendante. Cette énergie débordante pour faire décoller mes projets, mêlée à l'incertitude face aux nombreux défis : comment se faire connaître, toucher la bonne audience, choisir les bons outils... C'est cette expérience qui m'a donné l'envie de créer Digi Atlas, **l'école que j'aurais voulu avoir à mes côtés à l'époque.**

Aujourd'hui, notre mission dépasse largement la simple transmission de connaissances. Nous sommes là pour vous accompagner, à chaque étape de votre parcours, de l'élaboration de vos stratégies à leur mise en œuvre. Bien que notre enseignement soit 100 % en ligne, nous accordons une importance essentielle à l'échange humain : vous écouter, vous guider et vous inspirer.

Chez Digi Atlas, chaque apprenant compte.

C'est dans cet esprit que nous avons conçu notre formation sur le marketing digital. Ce programme est pensé pour vous donner toutes les cartes en main : **les bases, des techniques et des outils** pour bâtir une stratégie efficace et impactante. Avec l'aide de nos expert-e-s, vous apprendrez à atteindre vos objectifs, qu'ils soient liés à la visibilité, à l'engagement ou à la conversion.



Une question sur le programme ? Écrivez-nous à hello@dig-i-atlas.com ou appelez le +33 4 28 29 96 07.

Cette formation est faite **pour vous**

Ce dispositif de formation s'adresse aux **entrepreneurs indépendants, en activité ou en phase de lancement**, qui souhaitent structurer et renforcer leur visibilité en ligne.

Il leur permet d'acquérir des compétences pour **concevoir et déployer des actions de marketing digital pertinentes** tout en mobilisant, notamment, des outils d'intelligence artificielle générative.

L'ensemble de ces actions vise à **accroître la notoriété de leur activité**, en s'appuyant sur une stratégie alignée avec leur positionnement et les attentes de leurs cibles.



! Le prérequis de la certification

Disposer d'une **première présence en ligne** : site internet, page de présentation ou profil sur les réseaux sociaux.

Votre activité est votre terrain d'entraînement. Chaque module s'applique directement à votre offre, vos cibles et vos canaux.

DURÉE

3 mois, une rentrée tous les mois

FORMAT

100 % en ligne, asynchrone et en direct

ACCÈS

À vie, avec mises à jour régulières

Votre formation en un **coup d'œil**

57 heures de formation, réparties sur **12 semaines**

30 h

Cours vidéos e-learning
(asynchrone)

12 h

Classes virtuelles & ateliers
(synchrone)

5 h

Mentoring pédagogique
(synchrone)

10 h

Mise en pratique encadrée
(asynchrone)

30

modules vidéos sur le
marketing digital

12

classes virtuelles
en live

6

compétences
certifiées

28

expert-e-s pour
vous former

4.8_{/5}



La note moyenne donnée par nos
apprenant-e-s.

TARIF DE LA FORMATION

2 340 € TTC - 1 950 € HT

Payable en 2, 3 ou 4 fois sans frais.

Finançable CPF & OPCO.

Financements mobilisables :

CPF

OPCO

France Travail

Plan Régional de Formation

Aides freelances

Ce que vous saurez faire

L'objectif est de maîtriser toutes les notions du marketing digital de A à Z.

Cette formation vous prépare à la certification « **Faire connaître l'offre de son entreprise grâce aux outils de marketing digital** », enregistrée à France Compétences sous le numéro **RS7522** depuis le **27-02-2026**.



Les 6 compétences de la certification

C1

Élaborer un plan d'action marketing en analysant l'environnement concurrentiel, les cibles (personas) et les canaux de communication les plus adaptés afin de fixer des objectifs de visibilité prioritaires et de déterminer les ressources et les moyens nécessaires à leur mise en œuvre.

C2

Déployer une stratégie SEO pour optimiser le référencement naturel d'un site internet, en intégrant l'analyse des mots-clés, l'optimisation technique, la qualité du contenu ainsi que les exigences d'accessibilité numérique.

C3

Développer une communauté en mettant en œuvre une stratégie de contenu adaptée aux réseaux sociaux identifiés, en utilisant les formats natifs et des outils de création, de planification et d'analyse.

C4

Produire des contenus pertinents adaptés à sa cible et aux différentes plateformes (site internet, réseaux sociaux...) en mobilisant des outils d'IA générative (ChatGPT, Gemini) à travers des techniques de prompts adaptées.

C5

Piloter des campagnes publicitaires en ligne (Google Ads, Meta Ads...), en définissant des objectifs clairs (visibilité, trafic, conversions), un budget adapté et des messages percutants, tout en analysant les performances.

C6

Analyser les performances de ses actions marketing à l'aide d'indicateurs clés et en s'appuyant sur des outils d'IA afin d'évaluer la visibilité et la notoriété en ligne de la marque, et d'ajuster les contenus, les canaux ou les investissements pour optimiser l'impact des actions menées.



À l'issue de la formation, **le stagiaire s'engage à passer l'examen de certification**. Les modalités sont détaillées page 14.

18 heures d'accompagnement avec **nos mentors**

Parce qu'il nous tient à cœur de vous proposer une formation la plus complète possible, vous retrouverez différents formats, pour vous accompagner tout au long de votre apprentissage.

30 cours vidéos en e-learning

Pour avancer à votre rythme et découvrir les notions du webmarketing via des cours vidéos, des exercices et des quiz.

12 heures de classes virtuelles

Pour approfondir vos connaissances avec des experts, les appliquer à vos projets et vous tester via des cas pratiques.

5 heures de mentoring pédagogique

Pour avoir un accompagnement individuel personnalisé, répondre à vos questions et vous aider à progresser.

1 h de suivi sur votre formation

Pour échanger sur votre formation : vos avancées, vos questions, vos doutes et vos réussites.

Sans oublier nos autres formats

La communauté Digi Atlas

Pour rencontrer d'autres apprenants, partager vos expériences, échanger des conseils et poser vos questions.

Les classes bonus chaque mois

Pour découvrir des thématiques dédiées au digital, à l'organisation et l'entrepreneuriat sous forme de webinaires.

La boîte à outils : guides et avantages

Pour profiter de contenus supplémentaires pendant et après votre formation (livres blancs, offres spéciales, guides...).



La formation est **disponible à vie** et mise à jour régulièrement : vous gardez l'accès aux cours, à la communauté et à la boîte à outils après votre certification.

Votre parcours, semaine par semaine

Un rythme indicatif d'environ **5 heures par semaine** sur 3 mois. Les cours vidéos s'écoutent quand vous le souhaitez, les 12 classes ont lieu en direct, et vos **5 heures de mentoring** sont mobilisables à tout moment pendant votre formation.

AVANT

Inscription et accès à la plateforme — validation du financement, accès aux 30 cours vidéos et à la communauté.

S1

Classe de rentrée & étude de marché — module 1 : environnement, tendances du secteur et concurrents.

S2

Stratégie de marketing digital — module 2 : objectifs SMART, personas, leviers. Classe « Travailler sa stratégie webmarketing ».

S3

Référencement naturel — module 3 : mots clés, optimisation technique, balises, accessibilité. Classe « Mettre en place un bon référencement naturel ».

S4

Maîtriser le GEO — module 4 : référencement sur les IA génératives et bonnes pratiques.

S5

Stratégie réseaux sociaux — module 5 : Instagram, LinkedIn, Pinterest, TikTok, YouTube. Classe « Bâtir une communauté engagée sur Instagram ».

S6

Votre présence LinkedIn — classe « Créer ou optimiser votre profil LinkedIn » et mise en pratique sur vos comptes.

S7

Création et planification de contenu — modules 6 et 7 : Canva, Capcut, Buffer, Metricool et calendrier éditorial.

S8

L'art du prompt — module 8 : prompts complets et adaptés à votre marque. Classe « Maîtriser ChatGPT ».

S9

Créer du contenu avec l'IA — module 9 : textes, visuels, vidéos. Classes « Concevoir des visuels grâce à l'IA » et « Concevoir des vidéos grâce à l'IA ».

S10

Comprendre les publicités payantes — module 10 : budget, objectif, ciblage, message, format. Classe « Réaliser des campagnes SEA Google Ads ».

S11

Lancer une publicité — module 11 : lancement, reporting quotidien, analyse finale. Classe « Maîtriser les publicités payantes avec Meta Ads ».

S12

KPI, tableau de suivi et certification — modules 12 à 14. Classes « Comprendre les KPI » puis « Préparation à l'examen final et clôture ».



Vous avancez à votre rythme. Les cours restent accessibles à vie : vous pouvez décaler une semaine, revenir sur un module ou approfondir un canal plus tard.

Les 30 modules e-learning

Partie 1 : Stratégie, SEO et contenus

1

Réaliser une étude de marché

Pour comprendre et maîtriser son environnement, les tendances du secteur et les concurrents.

2

Créer et mettre en place sa stratégie de marketing digital

Pour se fixer des objectifs SMART, cibler efficacement et créer des personas, définir ses leviers de communication selon le contexte et l'activité.

3

Maîtriser le référencement naturel

Pour comprendre le fonctionnement du SEO et maîtriser les outils, les mots clés, l'optimisation technique, les balises, les liens, l'accessibilité numérique et apprendre à rédiger des contenus pour bien se faire référencer.

4

Maîtriser le GEO

Pour intégrer le référencement naturel sur les IA génératives et mettre en place les bonnes pratiques.

5

Mettre en place sa stratégie sur les réseaux sociaux

Pour apprendre à créer et animer des comptes sur Instagram, LinkedIn, Pinterest, TikTok et YouTube.

6

Créer du contenu et le planifier

Pour maîtriser les outils de création de contenu (Canva, Capcut) et de planification de contenu (Buffer, Metricool).

7

Créer un calendrier éditorial

Pour découvrir l'organisation et l'anticipation grâce au calendrier éditorial (et sa création sur différents outils).



Chaque module est découpé en **cours vidéos courts**, complétés d'exercices et de quiz.

Les 30 modules e-learning

Partie 2 : IA, publicité et analyse

8 Maîtriser l'art du prompt

Pour rédiger des prompts complets qui permettent aux IA de réaliser des contenus qui vous correspondent.

9 Créer du contenu avec l'IA

Pour apprendre à créer des contenus rédactionnels, visuels et vidéos avec l'IA (ChatGPT, Gemini, Claude, Perplexity, Nano Banana, Heygen, Mistral...).

10 Comprendre les publicités payantes

Pour connaître le fonctionnement des publicités (Meta Ads, Google Ads) avec le budget, l'objectif, le ciblage, le message, le format.

11 Mettre en place une publicité payante

Pour mettre en pratique le lancement d'une publicité, son reporting quotidien et l'analyse finale.

12 L'analyse des résultats de sa stratégie grâce aux KPIs

Pour comprendre quels indicateurs d'analyse sélectionner selon le canal et l'objectif.

13 Analyser ses résultats grâce à l'IA

Pour apprendre à analyser l'efficacité de sa stratégie grâce à l'IA, et en tirer des conclusions pour améliorer des éléments.

14 Mettre en place un tableau de suivi

Pour suivre quotidiennement ou mensuellement ses résultats via un tableau afin de comparer d'un mois à l'autre.

LES PRINCIPAUX OUTILS QUE VOUS MAÎTRISEREZ

ChatGPT

Gemini

Claude

Perplexity

Nano Banana

Heygen

Mistral

Canva

Capcut

Buffer

Metricool

Google Ads

Meta Ads

Les 12 classes **virtuelles**

12 heures en direct, chacune centrée sur un canal ou un outil, pour pratiquer avec nos expert·e·s sur votre propre activité.

1

Classe de rentrée

Pour découvrir le programme, échanger sur vos projets, et rencontrer l'équipe et votre promo.

2

Travailler sa stratégie webmarketing

Pour définir votre stratégie et créer des contenus pertinents qui répondent aux attentes de votre audience.

3

Mettre en place un bon référencement naturel

Pour comprendre comment fonctionne l'algorithme de Google, choisir les bons mots-clés et appliquer toutes les bonnes pratiques.

4

Bâtir une communauté engagée sur Instagram

Pour animer, fidéliser et développer une audience active et engagée sur Instagram.

5

Créer ou optimiser votre profil LinkedIn

Pour maximiser votre présence sur LinkedIn et attirer des opportunités professionnelles en travaillant votre profil.

6

Maîtriser ChatGPT

Pour formuler des prompts efficaces et produire des contenus clairs, cohérents et adaptés à vos objectifs professionnels.



Les classes ont lieu **en visioconférence, en petit groupe**, avec l'expert·e du canal concerné.
Les dates vous sont communiquées dès la classe de rentrée.

Les 12 classes **virtuelles**

IA, publicité, KPI et certification

7

Concevoir des visuels grâce à l'IA

Pour générer des visuels adaptés à ses supports de communication grâce à Midjourney, Nano Banana et alternatives.

8

Concevoir des vidéos grâce à l'IA

Pour transformer des idées ou des textes en vidéos dynamiques et exploitables.

9

Réaliser des campagnes SEA Google Ads

Pour créer des campagnes Google de A à Z afin de remonter instantanément dans le moteur de recherches.

10

Maîtriser les publicités payantes avec Meta Ads

Pour comprendre comment paramétrer des annonces afin qu'elles soient efficaces.

11

Comprendre les KPI et analyser ses performances

Pour suivre ses résultats, créer des tableaux de suivi et des actions en fonction des résultats.

12

Préparation à l'examen final et classe de clôture

Pour faire le point sur votre formation, poser vos questions, nous partager vos retours et faire le point sur la suite de votre projet. C'est aussi l'occasion de préparer votre passage de certification.



Chaque classe est **enregistrée** : si vous ne pouvez pas être présent-e en direct, vous la retrouvez dans votre espace de formation.

Un accompagnement **individualisé**

5 h

Mentoring pédagogique

Pour avancer individuellement sur votre projet, vous disposez de plusieurs heures d'accompagnement, **à mobiliser dès que souhaité**. Ces heures vous permettent de personnaliser votre formation, en répondant à vos questions et en avançant sur votre projet. Mais elles vous permettent aussi d'explorer une autre thématique qui vous intéresse (en lien avec le sujet de votre formation). En fonction de votre besoin, nous vous mettrons **en relation avec l'expert·e le plus adapté**.

10 h

Mise en pratique encadrée

La formation comprend des temps de mise en pratique encadrée, **intégrés au parcours pédagogique**. Cela vous permettra de mettre en application les différentes notions que vous verrez en cours : par exemple la création de persona, de stratégie, de publicités payantes ou encore l'analyse. Ces heures sont considérées comme du **temps de formation encadré** et sont intégrées au volume horaire pris en charge.



Votre certification, préparée pas à pas

Ce sera également l'occasion de **préparer votre certification**, qu'il s'agisse de votre dossier ou de l'oral, construit au fil des modules, sur votre propre activité.

Vous bénéficiez aussi d'**1 h de suivi sur votre formation**, de la **communauté Digi Atlas** et des **classes bonus mensuelles**.

30 h

de cours vidéos

12 h

de classes virtuelles

5 h

de mentoring

10 h

de mise en pratique

Les expert·e·s qui vous **forment**

Une équipe de **28 expert·e·s** intervient sur nos formations. Voici celles et ceux que vous rencontrerez en classe virtuelle et en mentoring sur le parcours marketing digital.



Alexandra P.

Experte SEO



Mathilde M.

Experte création de contenu



Florian T.

Expert ChatGPT et IAG



Edouard H.

Expert en publicités



Pierre-Antoine B.

Expert en stratégie



Hannah P.

Fondatrice et dirigeante



Une question SEO, un ciblage publicitaire à revoir, un prompt à affiner : **vous choisissez avec qui passer vos heures de mentoring**. Au-delà des cours, vous rejoignez une **communauté d'apprenant·e·s** qui partagent leurs retours, leurs outils et leurs réussites.

Votre certification

La certification valide votre capacité à faire connaître l'offre de votre entreprise grâce aux outils de marketing digital.

1 Votre dossier de projet

Un plan d'action marketing appliqué à **votre propre activité**, construit pendant vos 10 heures de mise en pratique encadrée.

2 L'examen de certification

À l'issue de la formation, **le stagiaire s'engage à passer l'examen de certification**. La classe n° 12 y prépare spécifiquement.



La certification évalue les **6 compétences C1 à C6** détaillées page 5 : plan d'action marketing, SEO, communauté, contenus IA, campagnes publicitaires et analyse des performances.

3 Accessibilité & situation de handicap

Les personnes en situation de handicap peuvent contacter notre **référénte handicap** pour aménager leur parcours : formation@digi-atlas.com.

CERTIFICATION
RS7522

ENREGISTRÉE LE
27-02-2026

AUPRÈS DE
France Compétences

Rejoindre la formation

Les étapes de votre inscription

1

Échange avec un conseiller

2

Étude de votre projet

3

Montage du dossier de financement

4

Validation & inscription

5

Accès à la plateforme

6

Première classe virtuelle

Financements mobilisables

- ✓ **CPF** — Compte Personnel de Formation, code **RS7522**
- ✓ **OPCO** — financement par votre entreprise si vous êtes salarié-e
- ✓ **France Travail** & Plan Régional de Formation si vous cherchez un emploi
- ✓ **Aides à la formation pour les freelances** si vous êtes indépendant-e
- ✓ Fonds propres en **2, 3 & 4 fois sans frais**, pour tous

TARIF DE LA FORMATION

2 340 €_{TTC}

soit 1 950 € HT

Payable en 2, 3 ou 4 fois sans frais.

Code CPF :

RS7522

[Réserver un échange →](#)

hello@digi-atlas.com

+33 4 28 29 96 07



Construisons votre projet, ensemble.

Nos conseillers pédagogiques vous aident à monter votre dossier de financement et à bâtir un parcours adapté à votre activité. **À très vite chez Digi Atlas !**