

HABILITATION · MARKETING DIGITAL & E-COMMERCE

Marketing Digital, E-Commerce & Intelligence Artificielle

Une formation complète, progressive et orientée terrain pour maîtriser le marketing digital, l'e-commerce et l'intelligence artificielle dans le contexte du marché algérien. De la création de contenu à la stratégie de vente, chaque participant construit et pilote un projet digital concret.

TYPE	HABILITATION	DURÉE	70 heures (8 modules)
CATÉGORIE	Marketing Digital & E-Commerce	LANGUE	Français

01. Programme

MODULE 1 : INTRODUCTION AU MARKETING DIGITAL (5H)

Objectif : comprendre les fondamentaux du marketing digital et son fonctionnement dans un contexte réel.

- › Écosystème digital (focus Algérie)
- › Comportement des consommateurs en ligne
- › Différence : visibilité / engagement / conversion
- › Introduction aux leviers : Social Media (Facebook, Instagram, TikTok), SEO (bases), Marketplaces
- › Vision globale d'un projet digital

- › Atelier : Début du projet – Know Yourself (partie 1)

MODULE 2 : CRÉATION ET GESTION DE CONTENUS DIGITAUX (15H)

Objectif : créer du contenu engageant, structuré et orienté conversion.

- › Types de contenu (valeur, preuve, divertissement, vente)
- › Formats performants : Reels / TikTok, Photos / Images, Carrousels, Stories
- › Copywriting (hook, message, CTA)
- › Identité de marque : tone of voice, cohérence visuelle
- › Introduction à l'IA : génération d'idées, assistance rédactionnelle, structuration de contenu
- › Atelier : Know Yourself (partie 2)

MODULE 3 : PUBLICITÉ ET ACQUISITION DE CLIENTS (10H)

Objectif : mettre en place des stratégies d'acquisition efficaces et adaptées au marché.

- › Différence : organique vs payant
- › Facebook Ads & Instagram Ads (fondamentaux)
- › Introduction TikTok Ads
- › Marketing d'influence : choix des influenceurs, types de collaborations, pièges à éviter
- › Tunnel simple d'acquisition
- › Ciblage et budget
- › IA : assistance création ads (textes / angles / visuels)
- › Atelier : Build Your Ads

MODULE 4 : E-COMMERCE - CRÉATION ET GESTION D'UNE BOUTIQUE (10H)

Objectif : mettre en place un système de vente digital fonctionnel et adapté au contexte local.

- › Canaux de vente en Algérie : Facebook Page, Instagram, TikTok, WhatsApp Business, Telegram, Marketplaces (Ouedkniss, Facebook Marketplace...)
- › Introduction aux sites e-commerce
- › Atelier : création d'un site avec WordPress + WooCommerce
- › Gestion : commandes, livraison, stock

- › Parcours client simple et efficace

MODULE 5 : STRATÉGIE DE VENTE ET FIDÉLISATION (10H)

Objectif : optimiser la conversion et développer une relation client durable.

- › Parcours client
- › Techniques de vente : messages privés, WhatsApp, Telegram, closing
- › Fidélisation : service client, contenu, offres
- › Gestion de la e-réputation
- › Avis clients et preuve sociale
- › IA : scripts de réponse, automatisation simple
- › Atelier : Build the Project (suite)

MODULE 6 : ANALYTICS ET OPTIMISATION (10H)

Objectif : mesurer les performances et améliorer les résultats.

- › KPI essentiels : coût par message, taux de conversion, panier moyen
- › Lecture des performances Ads
- › Optimisation : contenu, ciblage, offre
- › IA : aide à l'analyse et interprétation
- › Atelier : KPI & projections (Build the Project)

MODULE 7 : INTELLIGENCE ARTIFICIELLE APPLIQUÉE AU MARKETING DIGITAL & E-COMMERCE (5H)

Objectif : utiliser l'IA comme levier d'efficacité dans les actions marketing.

- › Création de contenu assistée
- › Génération d'idées et d'offres
- › Analyse concurrentielle
- › Scripts de vente
- › Automatisation simple
- › Limites et bonnes pratiques d'utilisation

MODULE 8 : PRÉSENTATION DE PROJET PRATIQUE (5H)

Objectif : mettre en application l'ensemble des compétences acquises.

- › Présentation du projet complet : positionnement, stratégie marketing, acquisition, système de vente
- › Feedback et recommandations

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Comprendre les fondamentaux du marketing digital et les comportements des consommateurs en ligne

- › Maîtriser la création de contenus adaptés aux réseaux sociaux et orientés conversion
- › Identifier et exploiter les principaux canaux d'acquisition
- › Concevoir et mettre en place un système de vente digital adapté
- › Structurer une stratégie e-commerce complète
- › Développer des techniques de vente et de fidélisation efficaces
- › Suivre et analyser les performances pour optimiser les actions marketing
- › Utiliser l'IA comme outil d'aide à la création, à l'analyse et à la productivité
- › Construire et présenter un projet digital complet, structuré et opérationnel

S'INSCRIRE / DEMANDER DES INFORMATIONS

Contactez NOVA DIGITAL ACADEMY · Tizi-Ouzou · <https://www.novadigitalacademy.dz>