



Formation : Dompter les leviers d'acquisition pour attirer du trafic vers ses actifs digitaux

Programme Pédagogique Détaillé

Dernière mise à jour le 03/06/2026

[Présentation générale](#)

[Niveau requis](#)

[Contenu](#)

[Durée](#)

[Lieu d'accueil](#)

[Modalités et délais d'accès](#)

[Tarif](#)

[Moyens pédagogiques](#)

[Moyens techniques](#)

[Moyens d'encadrement](#)

[Modalités d'évaluation](#)

[Accessibilité aux personnes en situation de handicap](#)

[Contact](#)



Presentation générale :

- 3 Les bons KPIs par levier d'acquisition
 - KPIs de visibilité, d'engagement et de performance
- Jour 1
 - Différences entre indicateurs de pilotage et indicateurs de décision
 - KPIs orientés business vs KPIs média
- 1 Erreurs fréquentes dans le pilotage de la performance
 - Etat des lieux du marketing digital et des usages en France
 - Panorama du marketing digital en France
- 4 Attribution marketing
 - Evolution des usages des canaux numériques
 - Enjeux de l'attribution dans un contexte multi-canal
 - Limites des modèles classiques (last click, first click...)
 - Nouveaux comportements utilisateurs et fragmentation des parcours
 - Introduction aux modèles d'attribution avancés
- 2 Impacts de l'IA et des contraintes réglementaires (cookies, privacy)
 - Les nouvelles dynamiques d'acquisition
 - SEO, SEA, Social Ads, Display, Email
- 5 Synthèse cas d'usages et bonnes pratiques
 - Emergence de nouveaux leviers
 - Cas concrets d'activation des leviers d'acquisition
 - Retours d'expérience
 - Facteurs clés de succès
 - Synthèse des apprentissages de la journée

Public cible :

Pré-requis :

Niveau requis :

debutant

Objectifs pédagogiques :

Jour 1 :

- Comprendre les principaux leviers d'acquisition digitale et leur complémentarité.
- Identifier les KPIs pertinents selon les objectifs d'acquisition.
- Appréhender les enjeux et principes d'une politique d'attribution marketing.
- Mieux intégrer les nouvelles dynamiques liées à l'IA générative dans les stratégies d'acquisition.

Contenu :

Dans un écosystème numérique en constante mutation, comment choisir les bons leviers pour booster votre trafic ? Cette formation vous offre un panorama complet des stratégies d'acquisition (SEO, SEA, Social Ads) tout en intégrant les nouvelles révolutions comme le GEO (Generative Engine Optimization). Apprenez à arbitrer vos budgets, à définir des KPIs business pertinents et à comprendre enfin les enjeux de l'attribution marketing pour optimiser chaque euro investi.



Durée :

7.00 heures

En présentiel :

Une adresse sur Paris vous sera communiquée plus tard

Modalités et délais d'accès :

L'inscription aux sessions de formation se fait en ligne ou par mail (formation@ebg.net), dans la limite des places disponibles, jusqu'à 2 jours avant la date prévue (NB: dans le cas d'une inscription individuelle, l'inscription n'est possible que jusqu'à 14 jours avant le démarrage de la session). Nous favorisons un apprentissage en présentiel pour une meilleure assimilation des compétences, mais certaines formations peuvent également être suivies à distance. Les sessions sont déployées en inter-entreprise, selon un calendrier disponible sur le site <https://www.ebg.net/content/agenda-formations>

Tarif :

Formation accessible dans le cadre d'une "adhésion EBG premium" (cliquez ici pour en savoir +) ou encore en souscrivant à 1 accès formation auprès de notre organisme de formation EBG Formation (cliquez ici pour consulter nos modalités).

Moyens pédagogiques :

Chaque participant reçoit, en début de formation, un questionnaire de positionnement pour mieux comprendre la nature du projet visé par le participant et mieux apprécier les compétences de conduite de projet déjà acquises. Les résultats sont communiqués aux formateurs pour mieux comprendre le profil et les besoins des participants à la formation et adapter l'accompagnement en fonction des projets.

La formation repose sur une approche pédagogique par le faire, alternant présentations théoriques avec supports visuels, ateliers pratiques et études de cas.

Discussions interactives et échanges d'expériences

Moyens techniques :

La formation est proposée En présentiel.

La salle de formation dispose de l'ensemble des équipements nécessaires à l'accueil des participants et à la réalisation de la formation : tables, chaises, vidéo-projecteur, paperboard, crayons et stylos, post-it, connexion Internet.

L'accueil des participants se fait dans le respect du Protocole sanitaire applicable aux organismes de formation.

Le formateur et les participants signent, par demi-journée, une feuille d'émargement.

Moyens d'encadrement :



La formation est assurée par un formateur expert dans la thématique ciblée, disposant d'une expérience professionnelle significative sur la thématique ainsi que d'une expérience significative en termes d'animation de formation. Un CV des formateurs est disponible, sur demande.

Modalités d'évaluation :

Les participants complètent, avant le début de la session, un formulaire de positionnement permettant d'apprécier leur niveau sur les compétences visées par la formation. Les acquis sont évalués au cours de la formation à travers des exercices pratiques, des études de cas, des temps d'échanges et de restitution à l'oral, individuels ou collectifs, et, le cas échéant, des quiz ou questionnaires de validation des acquis, utilisés comme outils pédagogiques par le formateur.

Une attestation de réalisation est remise à chaque participant à l'issue de la formation.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Cette formation est ouverte au plus grand nombre, et notamment aux personnes en situation de handicap. Une attention particulière sera portée, dans le cadre du processus d'inscription, pour comprendre la nature de la situation de handicap et envisager les modalités d'adaptation ou de compensation les plus adéquates. N'hésitez donc pas à nous contacter pour en discuter ensemble, en toute confidentialité.

Contact :

Contactez nous :

07 80 91 18 65

Formation@ebg.net