



Devenez un pro du digital en décrochant votre diplôme "certified Digital Marketing professional " dans notre école de Londres ou de Liverpool.

C'est votre chance ! Go, go, go !

Euro Practice

16 rue Milhau Ducommun, 81100 Castres

Tél : 05 63 71 07 01

contact@europractice.fr - www.europractice.fr



digital
marketing
institute

Course Information

Présentation du Bayswater College

Bienvenue au Bayswater College, établissement créé en 1973 et situé dans le centre de Londres.

Le Bayswater College, établissement spécialisé dans l'apprentissage de l'anglais aux étudiants étrangers, a également reçu une autorisation officielle pour enseigner le diplôme reconnu de Marketing Digital.

Que vous soyez un professionnel expérimenté souhaitant faire une mise à jour dans le digital ou une personne qui envisage de faire carrière dans ce domaine, notre formation sera la solution qui vous permettra d'acquérir de très bonnes connaissances et d'atteindre vos objectifs

Les élèves diplômés deviennent des professionnels certifiés en Marketing Digital ("certified Digital Marketing Professional") et notre formation vous ouvrira les portes de nombreuses opportunités professionnelles ! Notre formation offre également des organisations de « guest speakers », des job club et une aide à la rédaction d'un CV

En complément du diplôme marketing Digital, tous les étudiants ont accès à de nombreux services comme la réservation de votre logement, un programme d'activités, la possibilité de suivre des cours d'anglais etc...

ECOLE DE LONDRES

École située au cœur de Londres en zone 1 à 5 mn de Hyde Park, à 15mn de Oxford Street en métro, à 15mn à pied de Notting Hill et de Little Venice

EQUIPEMENT :

- 15 salles de cours de 16 étudiants maximum
- 4 pièces lounge
- Laboratoire informatique
- Bibliothèque et salles équipées de TV
- Wifi gratuite

LOGEMENT

- En résidence
- En famille d'accueil

"I had lots of fun learning while being in a great environment.

I learned so much and gained a large amount of hands-on tools for digital marketing"

Alexandra Nenadovic

JP Morgan, Chase & Co

95%

of our certified professionals are currently employed and 81% were promoted after earning their certification

Digital Marketing Institute

"L'Industry Advisory Council", représentant l'une des branches les plus influentes et importantes du digital, a reconnu et validé le contenu du programme d'études du Digital Marketing Institute. En apportant leur expertise professionnelle et leur recommandation régulière, le "Council" s'assure que les futurs diplômés du Digital Marketing Institute suivent un programme d'études complet qui leur permettra d'acquérir des connaissances et des compétences numériques des plus performantes.

"The Industry Advisory Council" travaille en collaboration étroite avec le "Digital Marketing Institute / Bayswater College" pour définir les modules de cours et assurer la haute qualité de la formation.



DMI courses are validated by the Industry Advisory Council (IAC). Members include:

Google

facebook



LinkedIn



Microsoft

ETUDES

Diplôme professionnel en Digital Marketing au Bayswater College

Délivré par des experts de l'industrie digitale et enseigné par des professionnels, ce diplôme vous délivrera toutes les clés du marketing digital.

Des experts de grandes entreprises collaborent avec le "Digital Marketing Institute" à la conception et à l'élaboration des programmes, pour que votre apprentissage soit façonné par leur expérience pratique, leur connaissances et grâce aux études de cas proposées.

Start dates

- 9 Janvier
- 6 février
- 3 Avril
- 1 Mai
- 3 Juillet
- 7 Août
- 6 Novembre

PROFITEZ DES AVANTAGES

- 1 an d'adhésion au "Digital Marketing Institute"
- diplôme reconnu niveau NQE Level 5 Qualification (EU Equivalent EQF 5)
- Devenez un professionnel certifié du marketing digital
- Apprenez et découvrez toutes les dernières tendances du digital
- Programme disponible à tout profil
- Un contenu de cours toujours actualisé qui reflète tendances du métier

Caractéristiques du programme

- Cours magistraux dispensés par des formateurs certifiés en marketing numérique
- Ateliers, visites d'entreprises et visites de conférenciers de l'industrie digitale
- Travail de groupe aboutissant à une présentation de fin de cours
- Frais d'examen inclus

Modules du programme

- 4 semaines, 60h de cours
- Modules de Digital marketing (10 h/sem)
- Projet de groupe, ateliers et visites (5 h / sem)
- 1 rentrée par mois
- Niveau d'anglais intermédiaire avancé B2 (test d'anglais obligatoire pour valider l'inscription – possibilité d'ajouter des cours d'anglais pendant ou avant de commencer la formation si le niveau n'est pas suffisant)
- A partir de 20 ans
- 3 heures d'examen au "Pearson Vue Test Centre" de Londres

Course Syllabus

Devenir un professionnel certifié du digital vous garantira la maîtrise des outils et des compétences nécessaires pour créer une stratégie de marketing digital cohérente et efficace.

Vous recevrez un enseignement par des formateurs hautement qualifiés.

Group work, company visits, guest lectures and workshops : 20 hours

Développer les compétences du travail d'équipe pour améliorer votre performance lors de la création et le lancement d'une campagne digitale avec votre groupe.

Apprentissage grâce à des études de cas proposées par des professionnels

Application de solutions stratégiques pour obtenir le meilleur résultat de groupe

Développer des techniques efficaces de présentation et de travail en équipe



Programme Modules

Les modules sont détaillés en anglais en fin de brochure

10 leçons / "lectures" par semaine

1. Digital Marketing Foundations
2. Website Optimization
3. Content Marketing
4. Social Media Marketing
5. SEO
6. Paid Search
7. Display & Video Advertising
8. Email Marketing
9. Analytics
10. Digital Strategy

Qualification

Après avoir réussi votre formation, vous obtiendrez votre certification et deviendrez officiellement un professionnel du marketing digital. Vous recevrez un certificat que vous pourrez imprimer, partager et publier en ligne.

Le programme est certifié par le "Digital Marketing Institute", validé par les professionnels du digital et reconnu à l'échelle européenne.

Cadre de qualification reconnu également dans le monde entier.

End-of-course presentation

A la fin de votre programme, vous devrez présenter votre campagne à la classe et à votre formateur qui sera amené à faire des commentaires et des corrections sur votre travail.

Exam

L'examen peut être passé dans plus de 5000 centres de test "Pearson Vue" dans le monde. C'est un examen informatisé de 3 heures. Vous devez atteindre 60% pour décrocher votre diplôme. Les frais d'examen sont inclus dans le programme. Si vous devez repasser l'examen, vous pouvez le faire à 2 reprises moyennant des frais supplémentaires, dans les 3 mois qui suivent la formation.

Vous recevrez également un certificat du "Bayswater College" à l'issue de votre formation



Welcome

Les technologies digitales ont changé notre façon de travailler, de vivre et de communiquer.

Nous savons que cette grande transformation peut être un frein pour notre évolution professionnelle.

Nous comprenons qu'il est essentiel pour vous d'avancer et de progresser et pour cela, nous vous apportons la solution qui changera votre carrière !.

Nous vous proposons une certification professionnelle qui fera la différence.

Vous pourrez ainsi vous démarquer et mettre en valeur vos compétences.
Vous vous transformerez en spécialiste de ce domaine

Avec 20 000 professionnels certifiés dans 100 pays, le Digital Marketing Institute établit la norme mondiale en matière de marketing et de ventes digitales.

Nous fournissons une certification conçue par des experts pour créer des experts.

Alors, n'hésitez plus et devenez un leader de votre secteur en participant à la formation de marketing digital certifié.

C'est un investissement pour votre avenir que vous ne regretterez pas.

Votre avenir digital vous attend !



DID YOU KNOW?

95% of our **certified** professionals are currently employed and 81% were promoted after earning their certification.

Our Certified Professionals are thriving

Digital Marketing Institute certified professionals work with some of the world's leading brands.

Microsoft

facebook

ebay

Google



LinkedIn



HubSpot

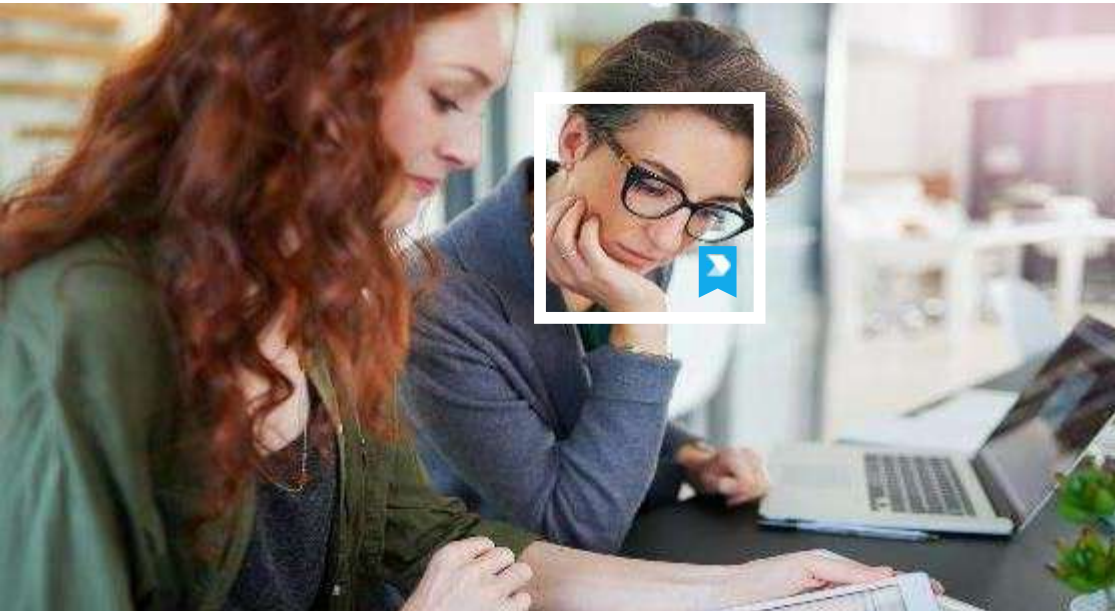


NOKIA



accenture

citibank



Program Overview

CE PROGRAMME S'ADRESSE A :



- des assistants marketing, cadres ou senior managers
- des IT managers
- des responsables d'entreprise
- toute personne responsable du développement digital et des campagnes marketing dans une entreprise
- toute personne qui cherche à se former en marketing digital et à faire carrière dans ce domaine.

CE QUE VOUS ALLEZ APPRENDRE PENDANT LA FORMATION :

-Mener des recherches digitales, fixer des objectifs commerciaux pour les campagnes et développer une stratégie de marketing ciblée

-Construire et publier un site web bien conçu, performant et optimisé, correspondant à vos objectifs

-Créer et organiser un contenu convaincant et innovant qui aboutira un retour sur investissement

-Configurer, optimiser, créer, exécuter et rendre compte des campagnes publicitaires organiques et payantes sur Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram et Snapchat

-Renforcer le positionnement d'un site web en optimisant la technique sur la page et hors page.

-Créer et gérer des campagnes de recherche payantes dans Google AdWords et utiliser Google Analytics pour mesurer les performances

-Utiliser Google AdWords pour créer des campagnes et des annonces publicitaires d'affichage et de vidéos

-Utiliser différentes plateformes pour évaluer leur impact et leurs performances

-Concevoir du contenu e-mail efficace qui génère des prospects et fidélise les clients

-Fixer des objectifs pour votre entreprise et votre site web, et comprendre comment les outils d'analyse doivent être utilisés pour mesurer les données

-Utiliser la recherche sur l'écoute sociale, la propriété, l'accès, le bureau, le public, les concurrents et la société pour créer un guide pratique aidant à toutes activités de marketing numérique

LISTE DE PRIX

LONDRES

ETUDES		
Pack Formation Digitale 4 semaines 60 h (15h par sem)		2 890 €
Supplément 15h d' anglais par semaine pendant la formation		360 € /sem
Pack 2 semaines anglais 15h/sem + 4 sem Formation Digitale – Total 6 semaines		3 650 €
Pack 4 semaines anglais 15h/sem + 4 sem Formation Digitale – Total 8 semaines		4 350 €
LOGEMENT EN FAMILLE D'ACCUEIL (du Dimanche au Samedi) – Frais administratifs 45 € à ajouter au séjour pour toute réservation de logement	Avec petit déjeuner	Avec demi-pension
Chambre individuelle zone 3-5 (à 40-60 mn de l'école)	260 € /sem	285 € /sem
Chambre double* zone 3-5 (à 40-60 mn de l'école)	225 € /sem	250 € /sem
Chambre individuelle zone 2-3 (à 25-45 mn de l'école)	285 € /sem	305 € /sem
Chambre double* zone 2-3 (à 25-45 mn de l'école)	250 € /sem	270 € /sem
* Seulement pour les personnes qui voyagent ensemble		
LOGEMENT EN RESIDENCE (Chambre individuelle avec salle de bain privée, kitchenette et bureau)		
Studio premium zone 2 (à 20 mn en bus)		410 € /sem
Studio standard zone 2 (à 30 mn en métro)		370 € /sem

LES PRIX COMPRENNENT

- Les frais d'inscription et la formation digitale
- Le test d'anglais
- Les livres scolaires (caution de £30 à l'arrivée remboursée en fin de séjour)
- Un welcome-pack
- Le suivi pédagogique pendant tout le séjour
- Le programme social d'activités
- Le logement si demandé
- Les frais d'examen
- Le suivi & l'accompagnement pendant tout le séjour

CONDITIONS D'ADMISSION

- Français, Suisse ou citoyen de l'UE
- Niveau anglais B2 minimum
- A partir de 19 ans
- Passeport valide (la carte d'identité n'est plus acceptée depuis le Brexit)

VOUS AVEZ DES QUESTIONS ? CONTACTEZ-NOUS

Tél : 05 63 71 07 01 - contact@europractice.fr
Euro Practice, 16 rue Milhau Ducommun, 81100 CASTRES

Comment s'inscrire – super facile !!



①

Contactez-nous au 05 63 71 07 01 pour que nous puissions vérifier ensemble si vous êtes admissible sur ce programme.

Dans ce cas, nous vous préparerons un devis de séjour et nous vous enverrons le formulaire d'inscription.

Vous devrez alors nous le renvoyer accompagné d'un acompte de 400 € (payable par chèque, virement ou espèces)

Si vous avez déjà passé un examen d'anglais, merci de nous joindre également le certificat ou niveau obtenu. Dans le cas contraire, nous procéderons à votre évaluation d'anglais

②

A réception de votre candidature, nous vous réserverons votre séjour et le logement si vous l'avez demandé.

Nous vous enverrons votre confirmation par email dans les meilleurs délais pour que vous puissiez réserver votre voyage. L'acompte sera déduit de votre facture et vous devrez régler le solde de votre séjour au moins 4 semaines avant votre départ en Angleterre.

Enfin, nous devrez nous communiquer vos détails d'arrivée en Angleterre

Nous vous rappelons que les séjours se déroulent du dimanche au samedi.

③

Avant votre départ, vous recevrez l'adresse de votre logement.

Votre aventure digitale peut démarrer 😊

Vous arriverez le dimanche et le lundi, vous commencerez votre formation en école.

A la fin de votre formation, vous passerez votre examen dans un centre agréé.

GO, GO and WELCOME TO LONDON

Découvrez tous les modules d'études



Program Modules

Becoming a **Certified Digital Marketing Professional** will ensure you are equipped with the tools and skills needed to create a cohesive, effective digital marketing strategy.

There are ten comprehensive modules that cover all the disciplines involved in best practice digital marketing:

1. Digital Marketing Foundations
2. Website Optimization
3. Content Marketing
4. Social Media Marketing
5. SEO
6. Paid Search
7. Display & Video Advertising
8. Email Marketing
9. Analytics
10. Digital Strategy



"Between the course management team, comprehensive learning content and weekly blogs on the Digital Marketing Institute website, I felt that my learning experience was very well supported overall."

Anna Moldovan
Google





MODULE 1

Foundations of Digital Marketing

The Digital Marketing Foundations module will introduce you to conducting digital research, setting business objectives for a digital campaign and preparing the foundations for developing a targeted marketing strategy.

It will help you identify the core principles and purposes of digital marketing. It will also explore the buyer's journey process, identify digital channels, the benefits of combining traditional and digital marketing and the principles of 3i methodology.

Through this module, you will develop clear and actionable objectives for a digital marketing plan. It will also help you to use digital research and social listening by looking at research concepts, platforms, tools and value the importance of industry and cultural research.

On completion, you will recognize how teamwork and roles can contribute to your digital marketing strategy and introduce the PROPEL model as a framework for planning.

Topics covered include:

Principles of Digital Marketing

- Concepts of Digital Marketing
- The Buyer's Journey
- The Marketing Function
- The Marketing Function & Buyer's Journey
- Traditional and Digital Marketing Digital
- Marketing Institute 3i Principles Digital
- Channels

Developing Objectives

- Planning stage considerations
- SMART Objectives

Digital Research

- Audience Research
- Audience Listening Tools

- Competitive Research
- Industry Research
- Cultural Research

Teamwork

- Digital Marketing Industry
- Business Teams
- Shared Business Objectives
- Relationship Between Sales and Marketing
- Effective Communication Skills

PROPEL Model

- PROPEL



MODULE 2

Website Optimization

The Website Optimization module will explore how to build and publish a well-designed, high-performing and optimized website that is aligned to your business goals.

You will use the key components of web design to design, create and publish an effective website and choose the most suitable hosting option based on budget and business goals.

At the end of the Website Optimization module you will know how to improve user experience through A/B testing, mobile-first design and UX and UI optimization.

This module will help you understand how to use your website for insight, tracking, measurement and data capture using metrics and tools.

Topics covered include:

Concepts

- Website Optimization
- The Purpose of Website Optimization
- Components of Website Design

Architecture

- Website Hosting Options Build a
- Website
- Create a Layout For Your Site

Web Design & Content

- Design Principles
- Mobile First Design
- Website Copy
- A/B Testing

Optimize

- UX versus UI
- UX and UI Principles
- Assess UX
- Improve UX
- Optimize a Website

Measure

- Website Metrics
- Evaluate a Website
- Monitor and Report



MODULE 3

Content Marketing

The Content Marketing module will enable you to develop the knowledge and skills needed to plan and execute a content marketing strategy in a persona-oriented and data-driven way informed by business objectives, aligned with the buyer journey and overall marketing strategy.

You will understand the fundamentals of content marketing and how to develop a strategy by conducting social listening, competitor analysis and content audits.

In addition, you will know how to develop

target personas and how to select the most suitable CMS for your needs.

To achieve this you will explore social listening, competitor analysis, target personas, content audit and Content Management Systems.

This module will enable you to create and curate compelling and innovative content. It will also help extend the value of your content and understand how to promote it across distribution channels and measure your content marketing ROI.

Topics covered include:

Content Marketing Concepts

- Content Marketing
- Types of Content
- Content Intent
- Community Management
- Content Marketing Strategy

Research

- **Social Listening**
- **Competitor Analysis**
- **Content Audit**

Plan

- Content Goals
- Buyer Personas

- Content Topics
- Content Calendars
- Content Management Systems

Create & Curate

- Content Creation Content
- Types
- Content Creation Tools
- Content Curation Content
- Curation Tools Defining Your
- Personality Brand
- Storytelling Content
- Personalization

Publish

- Content Platforms
- Content Seeding
- Content Scheduling
- Content Promotion
- Content Repurposing

Measure Content Performance

- Content Marketing ROI
- Content Marketing Goals
- Key Metrics & Tools



MODULE 4

Social Media Marketing

The Social Media Marketing module enables you to apply social media concepts and best practices to organic and paid marketing activities to run campaigns that yield ROI and meet business objectives.

You will understand the fundamental principles of social media marketing and identify key stages in the buyer's journey. It will also help you identify the most influential social media platforms. This module will help you explore the core features, tools and guidelines for setting up, optimizing and posting on

Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram and Snapchat. It will also enable you to build, manage and sustain an active community on these social networks.

You will also learn to apply paid concepts to inform the development of a social media marketing strategy. This will extend to reporting on ad campaigns across relevant channels using advanced and paid advertising tools.

Topics covered include:

Introduction to Social

- Concepts
- The Buyer's Journey
- Platform Principles

Facebook

- Campaign Development
- Audience Insights
- Ads Manager & Ad Auctions
- Facebook Canvas

Twitter

- Setup & Customization
- Ads Manager & Ad Formats
- Campaign Development
- Ad Auctions & Campaign
- Optimization & Analysis

LinkedIn

- Setup & Customization
- Page, Affiliate & Showcase
- Campaign Development
- Content Ads, Sponsored InMails
- Targeting & Analysis

Instagram

- Platform Principles
- Instagram posts & Ad Formats
- Campaign Objectives & Ad Buying
- Analysis

Snapchat

- Platform Principles
- 3V Advertising, SnapAds, Geofilters

- **Campaign Objectives & Ad Buying**
- Analysis

Communities

- Concepts
- Community Management

Campaign Concepts

- Campaign Development
- Objectives & Campaign Analysis



MODULE 5

SEO

The Search Engine Optimization (SEO) module will enable you to build an organic search marketing strategy that brings the right kind of visitors to your website. It will help you understand how to boost conversions, stand out against competitors and ensure the best possible ROI.

You will get to grips with the fundamentals of SEO and set objectives to drive traffic and

generate leads. It will also help you build an SEO content plan based on competitive and keyword research.

By the end of this module you will know how to boost organic search on your website using on-page and off-page technical elements and be able to measure the success of your overall SEO efforts.

Topics covered include:

Introduction to SEO

- Paid Versus Organic Search How
- Search Engines Work
- Keywords
- SERPs (Search Engine Results Pages)

Set SEO Objectives

- Types of SEO Objectives
- Setting Objectives

Keyword Research

- Types of Keywords
- How to Conduct Keyword Research
- Turning Research into Content

Optimize

- Technical Optimization
- On-Page Optimization

- Off-page Optimization
- SEO Action Plan

Measure Performance

- Traffic Sources Types
- of SEO Metrics
- Measuring Success



MODULE 6

Paid Search

The Paid Search module will help you understand the fundamentals of paid search, how it differs from organic and the key benefits of both.

You will develop the knowledge and skills needed to create and manage paid search campaigns in Google AdWords. In addition, you will know how to optimize paid search

campaigns by scheduling ads and setting bid adjustments for audiences, locations, and devices.

As part of this module, you will explore how to measure the effectiveness of paid search campaigns through KPIs, conversion tracking and advanced reporting using Google Analytics.

Topics covered include:

Concepts

- Paid Versus Organic Search
- Search Engines Benefits
- of Paid Search Campaign
- Elements

Launch

- Google AdWords
- Account Structure
- Account Elements
- Keyword Research
- Campaign Creation

Manage

- Budget Management
- Bidding
- Campaign Optimization

Measure

- Campaign Measurement
- Advanced Measurement



MODULE 7

Display & Video Advertising

The Display & Video Advertising module will equip you with the technical understanding and skills to build and maintain an effective Display & Video advertising strategy.

You will learn about the fundamental concepts of display and video advertising, how to create a YouTube channel, manage video content and identify ad formats available for the Google Display Network and YouTube.

You will also learn how to create and manage Display & Video Advertising campaigns in Google AdWords.

In order to optimize display and video advertising campaigns, you will understand how to add targeting, re-marketing and a bidding strategy to your campaigns. In addition, you will know how to analyze their effectiveness by pulling detailed reports in Google AdWords and Google Analytics.

Topics covered include:

Concepts

- Concepts Platforms
- Advertising Buying
- Mechanisms
- Campaign Objectives

YouTube

- Google Display Network
- Display Ad Formats
- Video Ad Formats

Ad Formats

- Google Display Network
- Display Ad Formats
- Video Ad Formats

Creation

- Display Campaign Creation
- Display Ad Creation Video
- Campaign Creation Video Ad
- Creation

Target

- Targeting

- Audience Targeting
- Contextual Targeting
- Advanced Targeting
- Targeting Exclusions
- Remarketing
- Bidding

Measure

- Metrics
- Display Campaign Reporting
- Video Campaign Reporting
- Google Analytics Reporting
- Campaign Optimization



MODULE 8

Email Marketing

The Email Marketing module will teach you the fundamentals of email marketing and how to strategize your delivery plan to test, optimize and report on the performance of campaigns.

This module will help you understand the fundamentals of email marketing and the impact of permissions, mobile, buyer journey and marketing life cycle.

It will help you apply the core principles, techniques and actions for developing a high performing email marketing strategy.

It will also ensure that you can design effective emails that generate leads, retain customers and inspire evangelists.

In the creation of campaigns, you will know best practice and explore email tests, metrics and statistics to report and optimize a campaign. It will also help you to understand the techniques, process and value of marketing automation.

Topics covered include:

Fundamentals

- Key Concepts
- Inbound Email Marketing
- Legislation and Regulations

Email Strategy

- Email Strategy
- Email Service Providers
- Data Capture
- Contact Database

Email Design

- Email Components

- Audience
- Subject Line
- Email Copy
- Email Design
- Call to Action
- Images

Campaign Delivery

- Email Campaign Creation
- Deliverability Factors
- Campaign Delivery Challenges
- Campaign Delivery Management

Testing & Optimizing

- Email Testing
- A/B Testing
- Campaign Performance
- Optimizing
- Minimizing Bounces and Unsubscribes

Marketing Automation

- Marketing Concepts
- Marketing Automation Process



MODULE 9

Analytics

The Analytics module will help you understand the basic concepts of using analytics in digital marketing from initial set-up to reporting.

You will be able to recognize the fundamentals of web analytics to draw actionable conclusions from data and create a Google Analytics account to glean insights about traffic and audiences.

Through this module, you will set goals for the business and website learning how to

use analytics tools to measure your KPIs and website performance. You will also be able to differentiate between the reporting features for monitoring a digital marketing campaign.

This module will enable you to conduct analysis and reiteration of campaigns by gaining insights through tracking and assessing conversions, reporting technical performance of and reviewing KPIs.

Topics covered include:

Concepts

- Web Analytics
- Web Analytics Tools
- Measurement Plan

Set Up

- Technical Elements Benefits &
- Limitations Tracking
- Settings
- Integrating Marketing Tools
-

Goals

- What is a Goal?
- Why Set Goals?
- Setting Goals
- Measuring Goals

Report

- Report Areas
- Audience
- Acquisitions
- Behavior
- Conversions

Analyze

- Goals and Business KPIs
- Target Audience Profile
- Analyzing Behavior Reports
- Assessing Technical Performance
- Conversion Journey



MODULE 10

Digital Strategy

The Digital Strategy module uses the PROPEL planning model (Plan, Research, Objectives, Propose, Execute and Learn) to teach you how to design complex, long-term digital marketing strategies that service marketing and commercial objectives.

You will learn how to identify the core component of strategy and the benefits of using a PROPEL model. It will also help you establish the foundations of a strategy from requirements to budget and ownership. Using a variety of research methods such as desk,

audience, competitor and social listening, you will understand how to direct all your marketing activities.

This module will also enable you to set objectives for clear and measurable KPIs and prepare a strategic plan that incorporates content, search and creative strategies.

At the end of this module, you will know how to develop a media plan and improve performance and insight through data analysis and team work.

Topics covered include:

Concepts

- Strategy Fundamentals
- PROPEL Model

Plan

- Concepts
- Expectations
- ROI
- Digital Audit
- Digital Resources
- Budgeting
- Ownership

Research

- Concepts
- Owned, Accessed & Desk Research
- Audience & Competitor Research

- Social Listening
- Plan of Action

Objectives

- Concepts
- Success Outcomes
- KPIs
- Reviews

Prepare

- Concepts
- Overarching Strategy
- Search Strategy
- Display Strategy
- Content Strategy
- Creative Strategy
- Asset Development
- Connection Strategy
- Strategic Plan

Execute

- Concepts
- Launch Plan
- Media Plan
- Success Indicators
- The Value of Social

Learn

- Concepts
- Reporting
- Continuous Development
- Cyclical Planning Model
- Teamwork

Program Delivery





Certification Assessment

L'évaluation est un examen informatisé qui mesurera les connaissances et les compétences de l'étudiant

Nos examens sont dispensés via le réseau de centres de test Pearson VUE, qui regroupe plus de 5 200 centres répartis dans 180 pays.

La durée de l'examen est de 180 min

Une gamme de formats de questions est utilisée lors de l'examen comme le choix multiple basé sur du texte; des questions à choix multiple, la correspondance, les images etc.



CERTIFIED
DIGITAL MARKETING
PROFESSIONAL

digitalmarketinginstitute.com

