Syllabus

UE: Marketing digital **Enseignant: Mr.** Mahmoud Menyaoui **Department: Sciences de** Gestion	**Parcours: 3èmeMkg** **Semestre :** 1 **Volume horaire :** 42h cours et 21h TD **Crédit :** **Coefficient :**

Objectifs du cours:

Développer les outils techniques du marketing digital
• Pratiquer le marketing et la communication digitale à travers des cas pratiques et la réalisation d'une recommandation.
• Maitriser le métier d'un social media manager, son rôle et ses missions à travers la maitrise des outils digitaux et des KPI'S

Compétences attendues :

Réactivité rapide dans les différentes situations, familiarisation avec l'outil digital, apprécier le travail en groupe au sein des unités.

Plan du cours :

Semaine	**Chapitre**
1	Introduction
2-3	CHAPITRE 1 : concepts de base : Digitalisation Vs Numérisation
4-5	CHAPITRE 2 : les strategies digitales : Inbound, Outbound, Growth hacking et lead nurturing
6-7	CHAPITRE 3 : Content Marketing : Content Vs Copywriting VS User Generated Content
8-9	CHAPITRE 4 : Plan Marketing Digital : Ligne éditoriale et calendrier éditorial
10-11	CHAPITRE 5 : Pratique des métiers "SMM/ CM / SEO" : (FB ads, Instagram Ads, Linkedin ADS, Google ADS, Mailchimp)
12-13	CHAPITRE 6 : Social media reporting (application pratique sur SEMRUSH)

Mots clés :

Inbound, Outbound, growth hacking, SEO, SMM, CM , Content marketing, Social media reporting, KPI's , ligneéditoriale

Pré-requis :

Les concepts de base en marketing

Pédagogie d'enseignement :

- Présentation et explication des concepts de base
- Application pratiques sur des plateformes et des logiciels
- Etudes de cas
- Des exercices

Evaluation:

Type d'évaluation	% du Total de la note
Assiduité et participation	10%
Contrôle Continu	20%
Exam final	70%

Ressources Bibliographiques

- Mesurer l'efficacité du marketing digital - 2e éd. - Estimer le ROI pour optimiser ses actions: Estimer le ROI pour optimiser ses actions Broché – Livre grand format, 13 avril 2016 (Editions DUNOD)
- Le Grand Livre du Marketing digital Broché – Illustré, 24 janvier 2018de Rémy Marrone , Claire Gallic (Editions DUNOD)
- Digital Marketing 2020 Broché – Illustré, 3 janvier 2020de Nicolas Deroualle (Editions DUNOD)
- Le Growth Hacking - 8 semaines pour doubler le nombre de vos prospects: 8 semaines pour doubler le nombre de vos prospects Broché – Livre grand format, 6 septembre 2017de Frédéric Canevet ,Grégoire Gambatto (Editions DUNOD)
- L'Inbound Marketing - Attirer, conquérir et enchanter le client à l'ère du digital: Attirer, conquérir et enchanter le client à l'ère du digital Broché – Livre grand format, 13 avril 2016de Stéphane Truphème (Editions DUNOD)