

Mastère

Responsable marketing digital et opérationnel



Bac+5 (Niveau 7)



Marketing - Communication



100 % à distance



Certification professionnelle de niveau 7 :
« Responsable marketing digital stratégique et opérationnel » enregistrée au RNCP*
par ECAD Consultants/I'Ecole Multimédia.

[Fiche RNCP n°40870](#), enregistrée et publiée au Journal Officiel le 25/06/2025, codes NSF :
312 : Commerce, vente
320 : Spécialités plurivalentes de la communication et de l'information

*Répertoire National des Certifications Professionnelles

Formation accessible par blocs de compétences.

l'école /
multimédia



Présentation et objectifs

La certification Responsable marketing digital stratégique et opérationnel forme des professionnels capables de concevoir, piloter et optimiser la stratégie digitale d'une organisation. Elle développe les compétences nécessaires pour **analyser les marchés, les cibles et l'environnement concurrentiel, afin de définir une stratégie marketing et de marque performante**. Elle permet également de déployer des actions de marketing digital, piloter des campagnes multicanales et mesurer leur performance grâce aux outils de data et de web analyse. Cette certification prépare à des fonctions de pilotage de projets digitaux et de management d'équipes marketing, dans des environnements B2B, B2C ou hybrides.

Rattaché au département marketing, le responsable marketing digital stratégique opérationnel définit, applique et suit la stratégie marketing digitale d'une entreprise. Son travail préliminaire consiste à recueillir et analyser des données sur la cible, les concurrents et le contexte actuel pour délivrer une stratégie marketing percutante. Après avoir analysé et défini une stratégie de marque ainsi que l'argumentaire du produit, il réalise une veille professionnelle. Il déploie une stratégie de marketing digital opérationnel suivie d'une stratégie de web analyse et de reporting. Enfin, des **compétences managériales sont nécessaires à l'encadrement et au management de ses équipes internes** pour mener à bien les projets digitaux.

Le périmètre des activités du responsable marketing digital stratégique opérationnel peut dépendre du secteur d'activité sur lequel il opère, du type de produits qu'il met en avant (B2B, B2C ou B2B2C), de l'organisation, de son rattachement hiérarchique, de la taille de son équipe ou encore des techniques et outils utilisés. Il peut être rattaché au directeur général comme au directeur marketing, au directeur commercial, au directeur opérationnel et régit souvent sa propre équipe.

À l'issue de sa formation, le Responsable marketing digital stratégique et opérationnel sera capable de :

- Recueillir et analyser des données sur la cible, les concurrents et le contexte actuel ;
- Délivrer une stratégie marketing percutante ;
- Définir une stratégie de marque ainsi qu'un argumentaire produit ;
- Réaliser une veille professionnelle ;
- Déployer une stratégie de marketing digital opérationnel suivie d'une stratégie de web analyse et de reporting ;
- Manager des équipes pour mener à bien des projets digitaux.

Compétences

- Mise en place d'une veille stratégique (technique, juridique, concurrentielle) pour anticiper les évolutions du secteur
- Analyse de l'environnement global (marché, concurrence, contexte économique et social) et du positionnement de la marque
- Étude et formalisation de l'ADN de marque (valeurs, identité, présence digitale)
- Définition des personas via des analyses data (démographiques, comportementales, prédictives)
- Élaboration d'une stratégie de marque et d'un plan de communication digitale orientés performance
- Traduction de la stratégie en objectifs mesurables et définition de KPI pertinents
- Modélisation du parcours client pour optimiser l'expérience utilisateur, la conversion et la fidélisation
- Sélection des canaux digitaux et conception de contenus engageants et adaptés aux cibles
- Mise en place de stratégies d'acquisition (SEO, SEA, SMO) et optimisation du ROI
- Planification et déploiement des campagnes marketing selon les temps forts et objectifs stratégiques
- Pilotage opérationnel des campagnes (diffusion, outils, marketing automation, coordination des équipes)
- Collecte, sécurisation et gestion des données marketing multi-sources
- Analyse des performances via des outils de web analytics et data visualisation
- Identification des leviers d'optimisation et recommandations stratégiques
- Production de reportings clairs à destination des parties prenantes
- Gestion de projet (planning, ressources, outils) et respect des délais
- Gestion et optimisation des budgets marketing
- Suivi des performances individuelles et collectives via des KPI
- Identification des besoins en compétences et mise en place de plans de formation (outils digitaux, IA)
- Intégration des enjeux RSE (impact environnemental, accessibilité, inclusion) dans les stratégies marketing

Pour consulter la version détaillée des compétences, vous pouvez vous référer à la [fiche RNCP du titre](#).

Aptitudes visées

- Mise en place d'une veille métier juridique et concurrentielle
- Étude de l'environnement d'une entreprise à des fins marketing
- Étude du positionnement marketing digital de la marque
- Définition des cibles de la campagne marketing digital
- Développer une stratégie de marque
- Conception d'un plan de communication digitale
- Modélisation du parcours client en ligne
- Définition des différents canaux de communication on-line
- Élaboration d'une stratégie de conversion des prospects en ligne
- Planification de la campagne de marketing digital
- Analyse de données clients à des fins de webmarketing
- Optimisation des leviers de performance commerciale des différents canaux digitaux
- Présentation des résultats d'une campagne de marketing digital à la direction de l'organisation
- Gestion d'un projet de marketing digital
- Supervision des publications en ligne
- Élaboration et suivi du budget d'un projet de marketing digital
- Suivi de l'atteinte des objectifs des collaborateurs
- Évaluation des besoins en formation notamment techniques de l'équipe
- Mesure de l'impact RSE de la campagne de marketing digital en cours

Débouchés

Le Responsable marketing digital stratégique et opérationnel peut travailler dans toute entreprise ou administration publique soucieuse de sa visibilité en ligne (entreprises du e-commerce, agences...).

Les secteurs employant un très grand nombre de Responsable marketing digital stratégique et opérationnel sont :

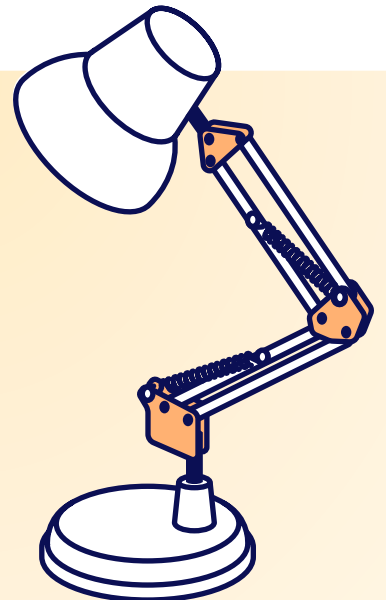
- Le commerce de gros
- Les agences de marketing et de publicité
- Le tourisme
- Les agences bancaires et d'assurance
- Les entreprises liées aux technologies et à l'informatique

Les types d'emplois accessibles sont les suivants :

- Chargé de projet marketing digital
- Chargé de marketing et communication digitale
- Chargé de projet e-commerce
- Chef de projet marketing digital
- Responsable marketing digital stratégique et opérationnel

Après quelques années, il peut être amené à évoluer vers les postes suivants :

- Responsable de l'innovation
- Consultant en marketing digital



Programme

À partir de 150h

Bloc 1 - Définition de la stratégie de marque d'une organisation

- Mise en place d'une veille métier juridique et concurrentielle
- Étude de l'environnement d'une entreprise à des fins marketing
- Étude du positionnement marketing digital de la marque
- Définition des cibles de la campagne marketing digital
- Développer une stratégie de marque

À partir de 150h

Bloc 2 - Élaboration et déploiement d'une stratégie de communication digitale

- Conception d'un plan de communication digitale
- Modélisation du parcours client en ligne
- Définition des différents canaux de communication on-line
- Élaboration d'une stratégie de conversion des prospects en ligne

À partir de 150h

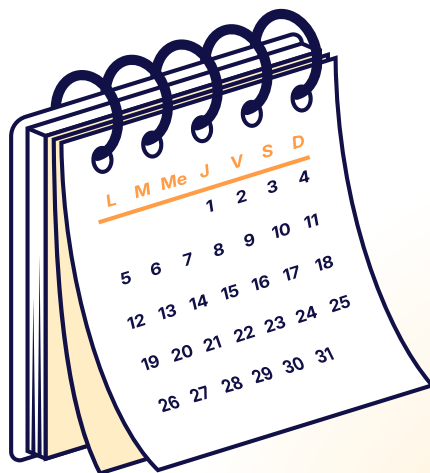
Bloc 3 - Développement de la performance stratégique marketing digital

- Planification de la campagne de marketing, digital
- Analyse de données clients à des fins de webmarketing
- Optimisation des leviers de performance commerciale des différents canaux digitaux
- Présentation des résultats d'une campagne de marketing digital à la direction de l'organisation

À partir de 150h

Bloc 4 - Management des équipes et des projets de marketing digital

- Gestion d'un projet de marketing digital
- Supervision des publications en ligne
- Élaboration et suivi du budget d'un projet de marketing digital
- Suivi de l'atteinte des objectifs des collaborateurs
- Évaluation des besoins en formation notamment technique de l'équipe
- Mesure de l'impact RSE de la campagne de marketing digital en cours



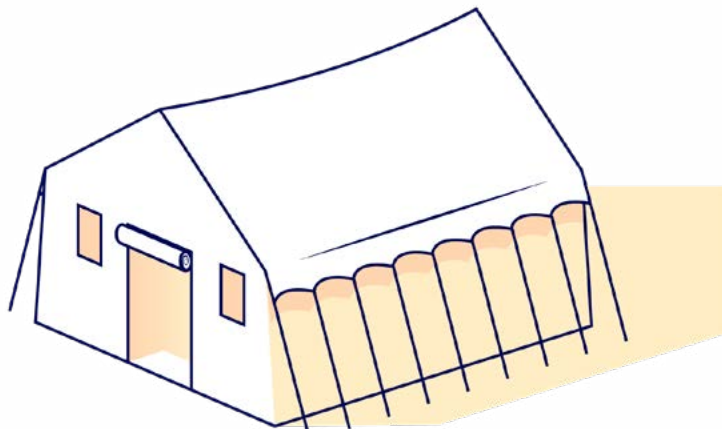
Bootcamps Icademie

2 jours / tous les 2 mois

Les Bootcamps Icademie sont des **modules de cours dispensés en présentiel** et conçus pour compléter la formation à distance des apprenants, au travers de sessions d'échanges et de mises en situation.

Au programme :

- Mobiliser l'IA générative en contexte professionnel ;
- Gérer une situation de crise en entreprise ;
- Développer sa posture commerciale : convaincre, négocier, fidéliser ;
- Réussir son insertion professionnelle ;
- Des ateliers de préparation aux examens, etc.



Disponibles dans **9 campus à travers la France** :

Paris, Toulon, Aix-Marseille, Bordeaux, Lille, Lyon, Montpellier, Nantes et Toulouse.

Période en entreprise

Si le candidat n'est pas en alternance, un **stage en entreprise de 280h minimum** est fortement recommandé et devra être réalisé pendant la durée de sa formation.



100 % à distance (examens inclus)



À partir de 600h - Durée ajustable en fonction du profil

Sur ce parcours, **un seul mot d'ordre : la flexibilité** ! Une formation 100 % à distance, accessible à tout moment de l'année, une progression à votre rythme sur les différents modules du programme, plusieurs sessions d'examens organisées dans l'année, etc.

Après étude du dossier et selon les aménagements possibles, les méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation peuvent être adaptées aux publics en situation de handicap.

[Nous consulter pour plus d'informations.](#)

Profils

- Salariés
- Demandeurs d'emploi
- Apprentis
- Personnes en poursuite ou en reprise d'études
- Entrepreneurs / auto-entrepreneurs
- Capacité de synthèse et de communication
- Esprit d'analyse, capacité à travailler en équipe
- Sens de l'initiative et de la communication

Prérequis

Pour accéder à ce parcours, vous devez remplir les conditions suivantes :

- Connaissance des logiciels de PAO (Photoshop/Illustrator/ Indesign)
- Être titulaire d'une certification de niveau 6, d'un bac+3/+4 ou avoir validé 180 crédits ECTS :
 - Dans le domaine visé (marketing, sciences de gestion, management, communication...)
 - Dans un autre domaine de formation/métier de la certification visée et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de 12 mois minimum
- OU Être titulaire d'une certification de niveau 5, d'un bac+2 ou avoir validé 120 crédits ECTS :
 - Dans le domaine visé (marketing, sciences de gestion, management, communication...) et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de 12 mois minimum
 - Dans un autre domaine de formation/métier de la certification visée et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de 24 mois minimum
- OU Être titulaire d'une certification de niveau 4, d'un bac et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de 48 mois minimum

Modalités d'accès

- Entretien
- Dossier de candidature
- Disposer d'un ordinateur muni d'une connexion internet, d'un micro et d'une caméra fonctionnels

Délais d'accès

Inscriptions à tout moment de l'année.

Le délai d'accès à la formation est habituellement de 14 jours après validation de votre dossier.

Modalités d'évaluation

Le parcours se compose de 4 blocs de compétences à valider.

Chacun des 4 blocs de compétences se valide de manière indépendante :

- Un dossier projet par bloc basé sur un brief client/scénario et des missions à effectuer (mises en situation professionnelles), à soutenir devant un jury ;
- Un mémoire professionnel ;
- Un jury de certification pour la délivrance.

Pour consulter la version détaillée des modalités d'évaluation, vous pouvez vous référer à la [fiche RNCP du titre](#).

Poursuite d'études

À la suite de cette certification professionnelle, vous avez la possibilité de continuer à vous former tout au long de votre carrière professionnelle afin d'assurer votre montée en compétences et d'actualiser vos connaissances.

Vous pouvez par exemple renforcer votre expertise au travers des blocs de compétences suivants : Manager les talents et les compétences en développant une expérience collaborateur durable et engagée, Optimiser la gestion financière et juridique des activités commerciales et marketing de l'entreprise etc.

Validation de blocs de compétences, équivalences et passerelles

Possibilité de validation de bloc de compétences :

Il est possible de valider un ou plusieurs blocs de compétences de ce titre.

Équivalences et passerelles :

Vous pouvez consulter la liste des équivalences et passerelles sur cette formation directement via la [fiche RNCP du titre](#).

Indicateurs de résultats (2024-2025)

Sources :

Année de référence des taux 2024-2025 pour : le nombre d'apprenants totaux, présentés à l'examen, en réussite, en rupture ou abandon

Année de référence des taux 2023-2024 pour : l'insertion professionnelle de nos apprenants, la poursuite d'étude et la valeur ajoutée

Formation 100 % à distance

Indicateurs généraux

28 apprenants ont suivi leur formation sur l'année 2024-2025. Étude réalisée auprès de nos 23 apprenants ayant passé les examens (taux de présentation à l'examen : 82 %), dans le cadre d'une enquête de satisfaction (taux de retour : 17 %) et d'une enquête d'insertion (taux de retour : 13 %).

Taux d'obtention de la certification : 83 %

Taux de satisfaction : 100 %

Taux d'insertion à 6 mois : 67 %

Taux d'insertion à 6 mois dans les métiers visés : 33 %

Indicateurs alternance

19 apprentis ont suivi leur formation sur l'année 2024-2025. Étude réalisée auprès de nos 15 apprentis ayant passé les examens (taux de présentation à l'examen : 79 %), dans le cadre d'une enquête de satisfaction (taux de retour : 13 %) et d'une enquête d'insertion (taux de retour : 7 %).

Taux d'obtention de la certification des apprentis : 93 %

Taux de satisfaction des apprentis : 100 %

Taux d'interruption en cours de formation : 21 %

Taux de rupture du contrat d'apprentissage : 58 %

Taux de poursuite d'études des apprentis : 0 %

Taux d'insertion des apprentis à 6 mois : 100 %

Taux d'insertion à 6 mois dans les métiers visés : Non significatif

Taux de valeur ajoutée : Non significatif

Méthodes pédagogiques mobilisées

- Accompagnement individuel et en groupe assuré par des tuteurs/formateurs experts dans le domaine.
- Encadrement assuré par un référent pédagogique et un référent examens.
- Webconférences en direct (également accessibles en différé), forums de discussions, messagerie personnelle.
- Apports de contenus, analyse de cas pratiques, jeux de rôles, échanges libres.
- Plateforme accessible 7j/7.
- Accès à une vidéothèque et une bibliothèque numérique.

Financements

Modalités de financement

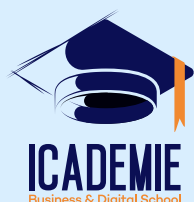
- Contrat d'apprentissage
- CDI Apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- CPF
- CPF transition
- Plan de développement des compétences
- France Travail
- Autofinancement

Prise en charge à 100 % possible selon les modalités de financement.

Tarifs

À partir de 5 580 € TTC.

Contactez le service Conseil en Formation pour le détail des conditions tarifaires.



Formation à distance

3 Rue Racine
83000 Toulon
09 73 03 01 00
contact@icademie.com
SIRET 489 088 971 00093

Paris

44 bis Quai de Jemmapes
75010 Paris
01 75 85 85 65
contact@icademie-paris.com
SIRET 489 088 971 00192

Aix-Marseille

415 Avenue des Chabauds
13320 Bouc-Bel-Air
04 42 58 86 31
contact@icademie-aixenprovence.com
SIRET 489 088 971 00077

Toulon

15 Boulevard de Strasbourg
83000 Toulon
04 89 33 14 62
contact-toulon@icademie.com
SIRET 489 088 971 00051

Icademie est membre du groupe Eureka Education, spécialiste de l'enseignement supérieur professionnel en France.
Établissement d'enseignement supérieur privé à distance.
Centre de formation continue enregistré sous le numéro de déclaration d'activité : 93 83 03 805 83.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État - Code APE : 8559A - N° Académique : 083DISOE

*Ce document peut faire l'objet de modifications afin de répondre à des impératifs d'ordre pédagogique.
Date de MAJ de la fiche : 22/04/2026*