

Développer ses compétences en E-retail media

Choisir les activations selon l'objectif business, mieux briefer les partenaires et piloter la performance au-delà du seul ROAS.

DURÉE**7 h**

Présentiel

INTER-ENTREPRISES**Sur devis**

Nous consulter

INTRA-ENTREPRISE**Sur devis**Dates au choix
à partir de 1 pers.

01 Présentation

Le e-retail media devient difficile à piloter lorsque les activations sont choisies avant d'avoir clarifié l'objectif dans le tunnel de conversion. Cette formation ACTINCO s'adresse aux équipes e-commerce, category management, commerciales, marketing, supply et magasin pour comprendre les acteurs du marché, situer le rôle du responsable e-retail media, adapter les activations aux objectifs de notoriété, d'image ou de ventes et structurer un brief exploitable. Une approche agnostique, factuelle et orientée pilotage.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant est capable de :

- Connaître les acteurs du e-retail media
- Identifier le rôle du E-retail Media Manager dans l'entreprise
- Adapter les activations à ses objectifs dans le tunnel de conversion (notoriété, image de marque, développement des ventes) et les piloter
- Concevoir un brief pour une agence E-retail media et un studio créa

03 Public visé & prérequis

PUBLIC VISÉ

Category Managers juniors ou seniors Key Account
Managers Responsables e-commerce ou digital juniors
Directeurs Category, responsables Supply, forces de vente
et Marketing Managers Managers de magasin ou Business
Developers de Foodtech souhaitant développer leurs
compétences e-commerce

PRÉREQUIS

Aucun

04 Programme détaillé

MODULE 1

Après-midi : Construire et piloter son plan d'activation

PLAN D'ACTIVATION, FIL ROUGE ET TEMPS FORTS · CHOIX D'UNE ACTIVATION SELON L'OBJECTIF · DISPLAY, INSTANT GAMING, E-COUPON, SPONSORING, EXTENSION D'AUDIENCE ET PERSONNALISATION · BRIEF AGENCE ET BRIEF

Plan d'activation, fil rouge et temps forts

Choix d'une activation selon l'objectif

Display, instant gaming, e-coupon, sponsoring, extension d'audience et personnalisation

Brief agence et brief créatif

Pilotage de campagne et take-away

MODULE 2

Matin : Fondamentaux et acteurs du e-retail media

COMPLÉMENTARITÉ ENTRE MARKETING DIGITAL ET E-RETAIL MEDIA · TUNNEL DE CONVERSION · OWNED, EARNED, PAID ET SOCIAL · INTRODUCTION AUX LEVIERS SEA, EMAIL, BRAND CONTENT ET PAID SEARCH · MAPPING DES AGENC

Complémentarité entre marketing digital et e-retail media

Tunnel de conversion

Owned, earned, paid et social

Introduction aux leviers SEA, email, brand content et paid search

Mapping des agences, régies et prestataires

Choix de l'organisation interne et externe

05 Moyens pédagogiques et techniques

- Support de formation projeté Supports pédagogiques Extranet personnel Exercices Témoignages

06 Encadrement pédagogique

Formation animée par un expert du e-retail media, du marketing digital et du e-commerce.

Référente pédagogique et référente handicap : Françoise Acca — ACTINCO.

07 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS

- Formulaire de positionnement avant la formation
- Évaluation de la formation et du positionnement par rapport aux objectifs Quiz de connaissances

SUIVI DE L'EXÉCUTION

- Feuille de présence Attestation de réalisation

08 Prochaines sessions

INTRA-ENTREPRISE

Dates au choix

7 h

Dans vos locaux ou en salle privatisée

Les sessions inter-entreprises sont confirmées à partir de 5 participants inscrits. Dates et tarifs susceptibles d'évolution : la version en vigueur est celle publiée sur la fiche en ligne.

09 Modalités d'accès, délais et tarifs

Délai d'accès

30 jours ouvrés minimum, dans un calendrier défini en concertation selon les disponibilités.

Financement

TVA 20 %. Prise en charge OPCO possible selon votre branche et votre plan de développement des compétences.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap peuvent être accueillies avec des adaptations spécifiques. Contactez Françoise Acca, référente handicap ACTINCO, au +33 (0)6 27 79 71 66 afin d'étudier ensemble les meilleures conditions d'accueil, en amont de l'inscription.

INTER-ENTREPRISES

Inscription sur demande. Analyse préalable du besoin et contractualisation avant la formation. Formation adaptée aux personnes en situation de handicap. Étude des conditions d'accueil avec la référente handicap.

Session collective au calendrier. Tarif communiqué sur devis.

INTRA-ENTREPRISE

La formation dans vos locaux, avec vos seules équipes, personnalisée à partir de vos cas réels.

En intra-entreprise, la formation se déroule dans vos locaux, avec vos seules équipes, et le programme est personnalisé à partir de vos cas réels. Le tarif est établi sur devis. Devis complet sur demande.

Un format sur mesure ?

Nous cadrons ensemble le format, la date et les modalités inter ou intra.

Échangeons sur vos besoins



ACTINCO

Développer les compétences opérationnelles et stratégiques des professionnels du retail, depuis 2015.

ACTINCO conçoit sur mesure des dispositifs qui rendent les équipes autonomes et génèrent des résultats durables : formations, ACTINCO Mastermind® et collaboration stratégique, sur les sujets e-commerce, Drive, Category Management efficient et responsable, data produit, IA et gouvernance.

ACADEMY

Formations E-commerce, Category & omnicanal management, Stratégie commerciale & marque, Leadership & transformation, Numérique responsable & éco-conception.

Françoise Acca

Fondatrice d'ACTINCO, consultante et formatrice

Elle lance et anime les programmes ACTINCO Mastermind®. Domaines d'expertise : e-commerce, retail, Category Management efficient et responsable, data et information produit. Elle collabore avec l'Institut du Commerce et s'appuie sur son expérience chez Carrefour.

Certifications : E-commerce, e-marketing, facilitation (visual mapping, Process Com, PNL), gestion de projets d'innovation, Scrum Master, Product Owner, Lego® Serious Play®, Leadership de la transition. Animatrice fresque de l'IA, fresque du Numérique, Business Resilience Game®.

Nos valeurs

MASTERMIND®	ACTINCO Mastermind® — intelligence collective entre pairs : e-commerce, proximité, food service, RGM, digital marketing, pharmacie, leaders.	Intelligence collective avec méthode		Transfert de compétences	
		Implication d'experts		Un temps investi, mesuré et utile	
		Déontologie par essence		Responsabilité et bienveillance	
STRATEGIC COLLABORATION	Nous vous aidons à définir votre stratégie et à clarifier votre plan d'action. Nous partageons notre savoir-faire et vous fournissons les outils nécessaires pour mettre en œuvre votre stratégie.				

ILS NOUS FONT CONFIANCE

Industriels, distributeurs, enseignes spécialisées et écoles accompagnés par ACTINCO.

Ackerman · AIA · Andros · Aoste · Bacardi-Martini · Barilla · Bel · Bonduelle · Candia · Carlsberg · Carrefour · Carte Noire · Coca-Cola · Colgate · Coop · Danone · Dim · Disney · E.Leclerc · Ecotone · EDHEC Business School · Essity · Fleury Michon · General Mills · Haleon · Haribo · Heineken · Henkel · Jacobs Douwe Egberts · Kellanova · Lavazza · LDC · Lego · Lesieur · Lindt · Lipton · Lustucru · Marie · Mars · McCain · McCormick · Nestlé · Panzani · PepsiCo · Playmobil · SC Johnson · St Michel · Thai Union · Truffaut · Unilever · Yoplait

Une question sur ce programme ?

Nous vous orientons vers le parcours adapté à vos enjeux et à votre niveau de maturité.

Échangeons sur vos besoins

ACTINCO — 37 rue d'Amsterdam, 75008 Paris, France · SIRET 811 047 760 00012 · NAF 70.22Z
Contact : Françoise Acca · +33 (0)6 27 79 71 66 · actin-co.com

Programme FOR-B05F4B · Mise à jour : 10/08/2026 · La version en vigueur est celle publiée sur actin-co.com.