

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 heures (1 jour)

Présentiel

INTER-ENTREPRISES

1 250 € HT / pers.

Sur demande

4 à 12 participants

INTRA-ENTREPRISE

Session dès 2 700 € HT

Dates au choix

à partir de 1 pers.

Les indicateurs de résultats seront publiés dès les premières sessions réalisées.

01 Présentation

Le e-retail media donne ses résultats quand l'objectif dans le tunnel de conversion précède le choix des activations. 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

Matin : Fondamentaux et acteurs du e-retail media

MATIN JOUR 1

- 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

MODULE 2

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

APRÈS-MIDI JOUR 1

- 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

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

- Un entretien au moment de l'inscription ou l'analyse du questionnaire de positionnement avant la session permettent d'ajuster le niveau des apports, le choix des cas travaillés et le rythme des séquences.
- 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 Modalités d'accès, délais et tarifs

Délai d'accès	7 jours. Formulaire d'inscription accessible sur la page de la formation
Inscription	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.
Financement	Prise en charge OPCO possible

INTER-ENTREPRISES

1 250 € HT par participant.

INTRA-ENTREPRISE

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 de la session est de 2 700 € HT pour un participant et de 3 250 € HT à partir de deux. 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

09 Questions fréquentes

E-retail media ou promotions digitales : quelle formation choisir ?

« Développer ses compétences en E-retail media » se concentre sur les acteurs, le rôle du responsable, le tunnel de conversion, le choix des activations payantes et le brief agence. « Développer ses compétences en promotions et activations digitales » construit une stratégie promotionnelle plus large, déclinée par circuit et enseigne. Choisissez retail media pour piloter le média ; promotions pour bâtir le plan promotionnel global.

Que saurai-je piloter après la formation E-retail media ?

Vous saurez identifier les acteurs du e-retail media, situer le rôle du E-retail Media Manager, choisir des activations selon des objectifs de notoriété, d'image ou de ventes, les piloter et rédiger un brief pour une agence et un studio créatif. La formation ne construit pas l'ensemble d'une stratégie promotionnelle cross-circuit ni un plan promotionnel enseigne complet.

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.

MASTERMIND® ACTINCO Mastermind® — intelligence collective entre pairs : e-commerce, proximité, food service, RGM, digital marketing, pharmacie, leaders.

**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

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

Intelligence collective avec méthode

Transfert de compétences

Implication d'experts

Un temps investi, mesuré et utile

Déontologie par essence

Responsabilité et bienveillance

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 1 53 32 50 05 • actin-co.com

Réclamations : actin-co.com/reclamation

Réf. FOR-B05F4B • Programme mis à jour le 18 septembre 2026 • La version en vigueur est celle publiée sur actin-co.com.