

Promotions et activations digitales e-commerce

Construire un plan promotionnel cohérent par circuit, choisir les mécaniques adaptées et mesurer leur efficacité commerciale réelle.

DURÉE**14 heures (2 jours)**

Présentiel

INTER-ENTREPRISES**2 500 € HT / pers.**Sur demande
4 à 12 participants**INTRA-ENTREPRISE****Session dès 4 400 € HT**Dates au choix
à partir de 1 pers.**8/10**

Taux satisfaction apprenants

01 Présentation

Une promotion performe quand les mécaniques, les circuits et les objectifs business sont pensés ensemble. Cette formation ACTINCO s'adresse aux équipes marketing, trade marketing et category management pour reprendre les fondamentaux de la promotion, comprendre l'impact de la digitalisation, comparer les mécaniques et les acteurs, puis construire un plan promotionnel déclinable par circuit et par enseigne. Une approche concrète, nourrie par l'observation terrain et centrée sur la cohérence des choix.

02 Objectifs pédagogiques

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

- S'approprier les fondamentaux de la promotion : enjeux, cadre légal, mécaniques, acteurs et indicateurs de performance
- Construire une stratégie et un plan promotionnel par circuit, déclinables par enseigne
- Donner les bons inputs aux équipes Category Management, E-commerce et Retail

03 Public visé & prérequis

PUBLIC VISÉ

Professionnels du marketing
Professionnels du trade marketing
Professionnels du category management

PRÉREQUIS

Avoir les bases du marketing, du trade marketing ou du category management.

04 Programme détaillé

MODULE 1 Les fondamentaux des promotions

APRÈS-MIDI JOUR 1

- Définitions, historique, objectifs et mécaniques promotionnelles.

MODULE 2 Un contexte qui a changé

APRÈS-MIDI JOUR 1

- Cadre législatif, benchmark des promotions en GMS et e-commerce, pratiques efficaces et limites.

MODULE 3 Les attentes des distributeurs

APRÈS-MIDI JOUR 1

- Enjeux des distributeurs et intégration du plan promotionnel enseigne.

MODULE 4 Visibilité digitale et e-commerce

MATIN JOUR 2

- Promotion versus activation e-retail media et pilotage par objectif dans le tunnel de conversion.

MODULE 5 Les offres de solutions

MATIN JOUR 2

- Témoignages d'agences et de régies, panorama des solutions.

MODULE 6 Construire son plan promotionnel

APRÈS-MIDI JOUR 2

- Méthode, outils, livrables, rôles, exercice et questionnaire final.

MODULE 7 Audit magasin

MATIN JOUR 1

- Visite magasin, prise de photos et restitution au siège.

05 Moyens pédagogiques et techniques

- Support de formation projeté
- Supports pédagogiques
- Extranet personnel
- Exercices
- Témoignages

06 Encadrement pédagogique

Formation animée par des experts des promotions, du e-commerce, du retail media, du category management et du management commercial, notamment Françoise Acca, Chloë Drouet et Elisabeth Cony.

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

SUIVI DE L'EXÉCUTION

- Feuille de présence
- Certificat de réalisation

cas travaillés et le rythme des séquences.

- Évaluation par rapport aux objectifs
- Quiz de connaissances

08 Feedback participants

“

Vision globale de la promo de A à Z. Intervenants différents (régies, professionnels).

Verbatims issus des questionnaires d'évaluation à chaud.

09 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. Accessibilité à confirmer selon les besoins de la personne en situation de handicap ; étude individualisée avec la référente handicap.
Financement	Prise en charge OPCO possible

INTER-ENTREPRISES

2 500 € 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 4 400 € HT pour un participant et de 5 300 € 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

10 Questions fréquentes

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

« Développer ses compétences en promotions et activations digitales » couvre les fondamentaux de la promotion, le cadre légal, la digitalisation, les mécaniques, le plan par circuit et les contributions aux équipes Catman, e-commerce et Retail. « E-retail media » approfondit les activations média et les briefs partenaires. Choisissez promotions pour structurer la stratégie globale ; retail media pour piloter les leviers payants.

Que saurai-je construire après la formation Promotions et activations digitales ?

Vous saurez comprendre les objectifs, mécaniques, règles et indicateurs de la promotion, intégrer les activations digitales, puis construire un plan promotionnel par circuit et déclinable par enseigne. La formation ne se limite pas au retail media et ne remplace pas un parcours dédié à chaque régie : elle organise les expertises nécessaires autour d'une stratégie promotionnelle cohérente.

Quelles bases faut-il avant la formation Promotions et activations digitales ?

Le programme demande les bases du marketing, du trade marketing ou du category management. Il s'adresse aux professionnels qui connaissent déjà leur environnement marque et distributeur, mais veulent structurer leurs pratiques promotionnelles et digitales. La formation ne constitue pas une initiation générale au marketing : elle part des enjeux de promotion pour construire un plan par circuit et par enseigne.

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-AFB0F8 • Programme mis à jour le 21 septembre 2026 • La version en vigueur est celle publiée sur actin-co.com.