

FORMATION MÉDIA

Stratégie Programmatique & Activation Média Data-Driven

Cadrage stratégique, ciblage data, activation DSP
& pilotage de la performance.

Durée

1 journée (7h)

Tarif

2 000€^{HT} / session

Effectif

1 à 8 participants

Modalité

Présentiel ou
distanciel synchrone

Formateur



Consultant expert

Accessibilité

Accessible aux personnes
en situation de handicap[Contactez-nous](#) pour adapter les modalités.



PUBLIC VISÉ

Responsables marketing

Traffic managers

Responsables acquisition

Dirigeants

PRÉREQUIS

- Aucun prérequis technique.
- Une connaissance des leviers digitaux (display, social, vidéo) est recommandée.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

- ✓ Comprendre les fondamentaux de l'achat programmatique (DSP, SSP, Ad Exchange)
- ✓ Définir une stratégie d'activation media data-driven
- ✓ Construire un ciblage pertinent (contextuel, data, retargeting)
- ✓ Comprendre les différents formats (display, audio, vidéo, CTV, DOOH)
- ✓ Piloter et optimiser une campagne programmatique (KPI, budget, performance)

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES



Apports théoriques illustrés par des cas concrets et ateliers pratiques



Démonstrations de plateformes (DV360, TTD, Amazon DSP)



Échanges et retours d'expérience entre participants.



Support de formation remis à chaque participant



TARIFS

Tous nos tarifs sont indiqués en euros HT. Un devis personnalisé peut être établi sur demande.

Le tarif de cette formation est de 2 000 € HT par session.

MODALITÉS DE RÈGLEMENT

Le règlement s'effectue par virement bancaire à réception de la facture émise à l'issue de la formation. Un acompte de 30 % peut être demandé à la signature de la convention de formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Pour toutes nos formations, nous réalisons des études préalables à la formation pour adapter les locaux, les modalités pédagogiques et l'animation de la formation en fonction de la situation de handicap annoncée. Le DUERP (document unique d'évaluation des risques professionnels) du client s'applique à la formation.

En fonction des demandes, nous mettons tout en œuvre pour nous tourner vers les partenaires spécialisés.

Référent Handicap : Quentin Benoliel - quentin.benoliel@junto.fr

MODALITÉS D'ÉVALUATION



Évaluation diagnostique en début de formation
(tour de table, questionnaire de positionnement)



Évaluation formative tout au long de la formation
(ateliers pratiques, mises en situation)



Évaluation sommative en fin de formation
(QCM de validation des acquis)



Questionnaire de satisfaction à chaud



MOYENS D'ENCADREMENT



Profil du formateur

Responsable programmatique avec une expérience en agence media, spécialisé dans l'activation data-driven, la CTV, le DOOH et les stratégies full funnel.



Expérience

+10 ans en achat média programmatique, gestion de campagnes multi-leviers (display, vidéo, audio, DOOH, CTV) et accompagnement d'annonceurs B2C & B2B.



Compétences techniques

- DSP (DV360, etc.)
- Stratégies data (first-party, third-party, contextuel)
- KPI media & attribution
- Construction de plans média
- Optimisation de la performance



Compétences distanciel

Maîtrise des outils de visioconférence (Zoom, Teams, Google Meet), partage d'écran interactif, animation à distance, gestion de breakout rooms pour les ateliers pratiques.



Contact formateur

Le formateur est joignable par email avant, pendant et après la formation.

- Pendant la formation : disponible en continu.
- Après la formation : disponible par email du lundi au vendredi, 9h–18h, pendant 30 jours pour les questions de mise en pratique.



PROGRAMME DÉTAILLÉ

MODULE 1 Introduction au programmatique **1h30**

Modes pédagogiques : Exposé interactif Échange collectif Synchrone

- ✓ Définition et fonctionnement de l'écosystème
- ✓ DSP / SSP / Ad Exchange
- ✓ Différences avec l'achat média classique
- ✓ Tendances du marché (CTV, DOOH, cookieless)

MODULE 2 Stratégie & ciblage data **2h**

Modes pédagogiques : Échange collectif Exposé interactif Synchrone

- ✓ Types de ciblage : contextuel, data (intentionniste, socio-démo), retargeting
- ✓ Construction d'une audience pertinente
- ✓ Logique full funnel (awareness → conversion)
- ✓ Cas pratique : définition d'un ciblage

MODULE 3 Formats & leviers programmatiques **1h30**

Modes pédagogiques : Échange collectif Exposé interactif Synchrone

- ✓ Display
- ✓ Vidéo / YouTube / CTV
- ✓ DOOH
- ✓ Native ads
- ✓ Bons usages selon objectifs



PROGRAMME DÉTAILLÉ

MODULE 4 Pilotage & performance **1h30**

Modes pédagogiques : Exposé interactif Échange collectif Synchrone

- ✓ KPI clés : CPM, CTR, CPC, CPA, VTR, ROAS
- ✓ Optimisation des campagnes
- ✓ Gestion des budgets
- ✓ Analyse des performances
- ✓ Cas pratique : lecture d'un reporting

SYNTHÈSE Synthèse & plan d'action **30 min**

Modes pédagogiques : Exposé interactif Échange collectif Synchrone

- ✓ Récapitulatif des apprentissages
- ✓ Construction d'un plan média simple
- ✓ Recommandations personnalisées
- ✓ Prochaines étapes



CONTACT & INSCRIPTION

Junto — Agence Paid Media

Organisme de formation — Déclaration d'activité en cours

La prise de rendez-vous pour procéder à l'inscription s'effectue via le formulaire disponible sur la page Formation sur juntto.fr/formations