

CENTRE DE PERFECTIONNEMENT ET DE DEVELOPPEMENT DES COMPETENCES POUR DIPLÔMÉS ET PROFESSIONNELS



Scannez ce code pour
démarrer une discussion
Whatsapp avec le CFP-TrOW

ou

[CLIQUEZ ICI](#)

QUALIFICATION PROFESSIONNELLE EN MARKETING, COMMUNICATION DIGITALE ET CONCEPTION GRAPHIQUE



Uniquement
en Présentiel



Durée :
12 mois



Scolarité + Examen :
30% off pour la rentrée de
Décembre 2026 (voir page 7)

CFP-TrOW
Centre de formation Professionnelle Transforming Our World

QUALIFICATION PROFESSIONNELLE EN MARKETING, COMMUNICATION DIGITALE ET CONCEPTION GRAPHIQUE

Uniquement en Présentiel

Valoriser, promouvoir, défendre ou vendre l'image d'une marque, d'une entreprise, d'une agence, d'une administration, d'une association ou tout autre type d'institution, telle est la principale mission en matière de médias et communication. Dans cet élan, le monde moderne fait face à une révolution numérique sans pareil et toujours croissante qui, contraint les professionnels de la communication et des médias à converger de manière exponentielle vers les médias numériques (site web, blog, réseaux sociaux, ...). De manière non exhaustive, les disciplines dont les professionnels sont concernés par cette convergence vers les médias numériques sont : **journalisme ; marketing ; commerce ; communication ; management ; droit ; relations publiques ; sciences économiques ; sciences sociales ; sciences politiques ; sciences humaines ; langues ; littérature ; évènementiel ; restauration ; art et culture ; etc.**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation vise à doter les apprenants de compétences solides, polyvalentes et immédiatement mobilisables dans les domaines du marketing digital, de la communication multicanale et de la création graphique. A l'issue du cursus, l'apprenant est capable de :

- Concevoir et piloter une stratégie marketing et digitale cohérente avec les objectifs d'une entreprise ou d'un projet ;
- Créer, optimiser et analyser des campagnes publicitaires performantes sur les moteurs de recherche et les réseaux sociaux ;
- Concevoir des supports visuels professionnels adaptés au web et à l'impression (affiches, vidéos, posts, chartes, logos) ;
- Construire, gérer et référencer un site web vitrine ou marchand (CMS) ;
- Gérer efficacement les bases de données clients, automatiser la relation client et améliorer l'expérience utilisateur ;
- Utiliser les outils modernes de design, CRM, bureautique, gestion de projet et d'analyse marketing ;
- Développer une posture professionnelle dans le domaine du digital.

QUALIFICATION PROFESSIONNELLE OBTENUE

La qualification professionnelle délivrée par le MINEFOP après réussite à l'examen final est :

MARKETING, COMMUNICATION DIGITALE ET CONCEPTION GRAPHIQUE
Niveau requis à l'entrée : Bac+2 (Licence 2, BTS, DEUG, HND ...)
Classification professionnelle (Code du Travail de la République du Cameroun) : 9^{ème} Catégorie (x), voir bas de page
Classification Internationale Type des Professions (CITP) : Niveau II

*Délivrée par le Ministère de l'Emploi et de la Formation Professionnelle (MINEFOP) du Cameroun
Agrément de création du CFP-TrOW : N° 079/MINEFOP/SG/DFOP/SDGSF/SACD du 14 Février 2019*

(x) Il s'agit de la classification professionnelle inscrite sur le Diplôme délivré par le MINEFOP ; ceci en tenant compte du cursus de qualification professionnelle validée avec succès et de l'Annexe sur la classification professionnelle des emplois du Décret N° 78/484 du 9 Novembre 1978 fixant les dispositions communes applicables aux agents de l'Etat relevant du Code du Travail.

PUBLIC CIBLE

Cette formation s'adresse à **toute personne souhaitant acquérir ou renforcer des compétences concrètes dans les domaines du marketing digital, du design graphique et de la communication numérique.**

Plus spécifiquement, elle s'adresse aux jeunes diplômés (Bac+2 minimum), aux entrepreneurs ou porteurs de projet ; aux agents de communication, graphistes, community managers ; aux professionnels en reconversion ou en montée de compétence ; à toute personne intéressée par les métiers du digital.

Aucun prérequis technique lourd n'est nécessaire. Toutefois, une bonne culture numérique et un usage courant des outils digitaux est un atout pour mieux rentabiliser votre cursus.

MODULES DE COMPETENCES

- 1 Réussir le lancement de son activité en ligne
- 2 Publicités sur le web et les réseaux sociaux
- 3 Optimiser sa base de données marketing
- 4 Développer et faire vivre le capital Client
- 5 Création de site web et gestion du trafic
- 6 Créer des contenus visuels pour le web et les réseaux sociaux
- 7 Carrière et vie professionnelle
- 8 Initiation pratique aux logiciels Adobe

PREREQUIS

- Être titulaire au minimum d'un BAC+2 (BTS, DUT, DEUG, Licence 2, etc.).

CONDITIONS D'ACCES & DÉPÔT DU DOSSIER D'INSCRIPTION

Chaque candidat doit compléter un dossier d'inscription comprenant :

1. Lettre de motivation signée et indiquant la spécialité sollicitée (adressée au Directeur du CFP-TrOW) ;
2. Curriculum Vitae (CV) ;
3. Photocopie ou scan de la Carte Nationale d'Identité (CNI) ou du récépissé ;
4. Photocopie ou scan du Diplôme, de l'Attestation de réussite ou du Relevé de notes justifiant un niveau universitaire de BAC+2 (ou supérieur) ;
5. Somme de **107 000 FCFA** représentant la 1^{ère} tranche de la scolarité (inscription).

Dépôt physique du dossier d'inscription : CFP-TrOW (Shell Nsimeyong, Yaoundé)

Dépôt numérique du dossier d'inscription : à envoyer à l'adresse mail candidature@trow.cm. Pour le paiement : en cash, par dépôt bancaire ou à envoyer au code marchand Orange Money du CFP-TrOW (code à composer : **#150×47×763537#**).

BOURSES PARTIELLES DISPONIBLES – RENTREE DE DECEMBRE 2026

Au prorata du nombre de bourses partielles disponibles pour cette spécialité de formation,
CHACUN CANDIDAT PEUT SOLLICITER UNE BOURSE PARTIELLE EQUIVALENTE A 30% DE LA SCOLARITE (dans la limite des places disponibles pour la spécialité).

DUREE ET LIEU

Cette formation professionnelle d'une durée de 12 mois se compose de :

- **340 heures de formation** réparties sur **08 mois de cours** ;
- **03 mois de stage ou de travaux personnels** sur projet professionnel.

Elle peut être suivie uniquement **en présentiel** (Yaoundé, Nsimeyong, Campus CFP-TrOW).

RENTREE ANNUELLE & HORAIRES DE COURS

PRESENTIEL

- Décembre (2^{ème} Lundi)

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi
13h – 17h			

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Les emplois occupés par les titulaires de la qualification concernent les secteurs d'activité qui implique les technologies numériques et du digital dans leurs opérations. Plus spécifiquement, les postes occupés peuvent être :

- Producteur de contenu ;
- Responsable communication (interne ou externe) ;
- Community manager ;
- Infographiste multimédia ;
- Designer graphique ;
- Chargé de projet (événementiel, marketing digital, webdesign, ...) ;
- Responsable artistique ;
- Responsable marketing ;
- Responsable relation client ;
- Responsable CEO ;
- Journaliste ;
- Chargé de publicité en ligne ;
- Webmaster ;
- Chargé des relations publiques ;
- Entrepreneur digital / Freelance ;
- animateur socio-culturel ;
- Travailleur social ;
- Social media manager
- Etc.

PROGRAMME DE FORMATION

Réussir le lancement de son activité en ligne

LEÇONS

- Identifier les clés du e-commerce
- Optimiser le modèle économique de l'activité

EVALUATION

- Travaux de groupe
- Travaux individuels

- Passer de l'analyse comportementale à l'e-merchandising
- Mettre en place une stratégie e-commerce multicanal
- Les enjeux du référencement et de la sécurité web
- Définir une stratégie de référencement naturel SEO
- Définir une stratégie publicitaire et de communication digitale (optimisation du CRO)
- Panorama des réseaux/médias sociaux et outils CMS
- Gérer et mesurer les actions de communication digitale

Publicités sur le web et les réseaux sociaux

LEÇONS

- L'importance de l'e-réputation
- E-réputation : organisation de la veille
- Développer sa présence et sa notoriété sur le web
- L'écosystème de la publicité digitale
- Mettre en place le taggage pour des campagnes performantes et introduction au remarketing
- Définir le budget des campagnes
- Comprendre les placements, audiences, formats et stratégies pour les réseaux sociaux
- Mesurer la performance des campagnes

EVALUATION

- Etude de cas
- Evaluation de salle (écrite)

Optimiser sa base de données marketing

LEÇONS

- Faire de la donnée un accélérateur de la performance marketing – ventes
- Les axes de travail du marketing centré Client
- Cartographie des données marketing – ventes
- Intégrer la donnée dans les étapes piliers du processus marketing
- Maintenir et enrichir la base de données (CRM, ...)
- La segmentation : pilier du process marketing
- Les axes de segmentation
- Sensibilisation à la protection des données (RGPD, ...)
- Outils d'automatisation marketing
- Piloter la performance grâce aux données marketing

EVALUATION

- Travaux individuels
- Etude de cas

Développer et faire vivre le capital Client

LEÇONS

- Définir la stratégie de connaissance Client et les canaux de collecte des données
- Analyser les besoins et spécificités des clients cibles
- Donner vie à ses personas
- Vérifier la cohérence entre les processus et le parcours client
- Ecouter la voix du client et techniques d'UX research
- Proposer des solutions répondant aux attentes clients : produits, services, discours client
- Piloter l'écoute client dans un objectif d'amélioration permanente
- Collecter et gérer les données : outils d'enquêtes clients et Data Management Platform
- Sensibiliser tous les collaborateurs à la culture client
- Communiquer et s'engager en interne pour faire progresser l'expérience client

EVALUATION

- Evaluation de salle (écrite)
- Travaux individuels

Création de site web et gestion du trafic

LEÇONS

- Analyser le parcours d'achat du client
- Mettre en ligne un site WordPress
- Créer un site WordPress (blog, business, ...)
- Application des Core Web Vitals
- Maîtriser WordPress pour optimiser la conversion
- Le marketing des moteurs de recherche : SEA, SEO, ...
- Les leviers de la création de trafic : contenus visuels, vidéos, emails, posts, retargeting, ...
- Introduction au référencement local
- Auditer un site web et mesurer le trafic
- Favoriser la conversion et la fidélisation

EVALUATION

- Travaux de groupe
- Travaux individuels

Créer des contenus visuels pour le web et les réseaux sociaux

LEÇONS

- Penser sa stratégie de contenus
- Notions de branding visuel
- Bases de la psychologie des couleurs et des formes
- Créer une infographie efficace avec CANVA
- Créer un montage vidéo avec CAPCUT PRO
- Techniques de storytelling visuel
- Intégrer la dimension juridique

EVALUATION

- Evaluation de salle (pratique)
- Travaux individuels

Carrière et vie professionnelle

LEÇONS

- Word pour professionnel
- Excel pour professionnel
- Contrat de travail et contrat de prestation de service
- Introduction au freelancing digital

EVALUATION

- Evaluation de salle (écrite)
- Evaluation de salle (pratique)

Initiation pratique aux logiciels Adobe

- Photoshop : les fondamentaux
- Illustrator : Les fondamentaux
- Indesign : Les fondamentaux

STAGE / RAPPORT PROFESSIONNEL

Il s'agit, en immersion professionnelle (stage en entreprise, lieu de service, ...), de travailler durant 3 mois sur une thématique en lien à la spécialité de formation. Les différentes étapes du travail seront synthétisées au sein du rapport professionnel de fin de formation.



SCOLARITE ET EXAMEN NATIONAL

	Tarif standard	Bourse partielle	Montant à payer
1ère tranche de scolarité (obligatoire à l'inscription)	107 000 FCFA	///	107 000 FCFA
Scolarité restante (payable en 3 tranches)	397 000 FCFA	30% off	246 000 FCFA
Frais d'examen final (MINEFOP)	31 000 FCFA	///	31 000 FCFA
SCOLARITE + EXAMEN			384 000 FCFA

BOURSES PARTIELLES DISPONIBLES – RENTREE DE DECEMBRE 2026

Au prorata du nombre de bourses partielles disponibles pour cette spécialité de formation,
CHAQUE CANDIDAT PEUT SOLLICITER UNE BOURSE PARTIELLE EQUIVALENTE A 30% DE LA SCOLARITE (dans la limite des places disponibles pour la spécialité).

OBJECTIFS DE LA FORMATION.....	1
QUALIFICATION PROFESSIONNELLE OBTENUE.....	1
PUBLIC CIBLE	2
MODULES DE COMPETENCES.....	2
PREREQUIS.....	2
CONDITIONS D'ACCES & DEPÔT DU DOSSIER D'INSCRIPTION.....	2
DUREE ET LIEU	3
RENTREE ANNUELLE & HORAIRES DE COURS	3
PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES.....	3
PROGRAMME DE FORMATION	3
STAGE / RAPPORT PROFESSIONNEL.....	6
SCOLARITE ET EXAMEN NATIONAL.....	6
Nous contacter.....	7

Nous contacter

CAMEROUN

2257 Rue 7331 Yaoundé 3 – Nsimeyong

Téléphone : (+237) 693879647 / 691722548 / 679743460

Mail: communication@trow.cm / trowcameroun@gmail.com



[trowcameroun](https://www.facebook.com/trowcameroun)



[cfp trow](https://plus.google.com/cfp-trow)



[@TrOW_cameroun](https://twitter.com/TrOW_cameroun)



www.linkedin.com/in/cfptrow



<https://wa.me/message/S773WVFIEIDU01>

WWW.CFP.TROW.CM