

INBOUND MARKETING - FAITES VENIR LES INTERNAUTES VERS VOTRE ENTREPRISE

En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour savoir utiliser l'inbound Marketing afin de faire venir les internautes vers votre entreprise. Le processus d'achat a considérablement évolué et les méthodes traditionnelles de prospection et de génération de leads n'ont plus le même impact sur des consommateurs surinformés. Ceux ci n'acceptent plus les contacts commerciaux non consentis tels que la prospection téléphonique, les emailings non personnalisés, les publicités sur les réseaux sociaux ou autres Google Ads. Ainsi, 80% des consommateurs ont fait une

Objectifs

À l'issue du parcours, vous serez en capacité de :

- Comprendre les enjeux de l'inbound marketing,
- Maîtriser les techniques de l'inbound marketing et du marketing de contenu,
- Générer plus de leads qualifiés Optimiser la fidélisation clients.

» Participant

Cette formation s'adresse aux responsables e-marketing, responsables commerciaux, chefs de projet web, chargé de communication.

» Pré-requis

Cette formation nécessite de connaître et d'utiliser les leviers du marketing digital tels que le SEO, les réseaux sociaux, les emailings, ...ou avoir suivi la formation "Construire sa stratégie Webmarketing ».

Programme

Pourquoi l'inbound marketing est un levier de réussite du marketing digital ?

Quel est le rôle du contenu dans l'inbound marketing ?

Comment baliser le parcours des internautes ?

Quels outils augmentent la génération de leads ?

Ateliers pratiques

- Définition de vos "buyers persona" ou clients type
- Réalisation de votre matrice de contenus
- Formalisation de votre plan de création de contenus et de balisage du parcours utilisateurs

INBOUND MARKETING - FAITES VENIR LES INTERNAUTES VERS VOTRE ENTREPRISE

Méthodes, moyens et suivi

» Méthodes pédagogiques

- Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
- Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
- Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
- Support de formation remis aux participants.

» Moyens techniques

» Moyen d'appréciation de l'action

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

» Suivi de l'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations ... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

» Accessibilité

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation.

N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent Handicap pour que nous étudions votre demande.

Un conseiller formation vous répondra sous 48h.

INBOUND MARKETING - FAITES VENIR LES INTERNAUTES VERS VOTRE ENTREPRISE

Évaluations de la formation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.
Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Intervenant

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.
Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Formation en InterIntra

800€ net de taxe / personne certification
non comprise

Durée

1 jour(s)
7 heure(s)

Autres détails

> Éligible au CPF