Digital | Webmarketing

INBOUND MARKETING – FAITES VENIR LES INTERNAUTES VERS VOTRE ENTREPRISE

En résumé

Durée
1 jour(s) / 7 heure(s)

Effectif
De 3 à 8 stagiaires

Tarif
800 € NET

Code RNCP / RS
NA

Référence
MRNV-0000-IMIE-01

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 recherche en ligne avant d'acheter et 60% du processus d'achat est déjà effectué avant de contacter un vendeur.
L'Inbound Marketing a vocation à pallier ces difficultés; il permet d'attirer les internautes pendant leur phase de préparation d'achat en les aidant et en créant avec eux une relation gagnant-gagnant ; vendre mieux, plus vite et avec de meilleures marges.
Cette formation inbound marketing vous guide dans la création d'une stratégie digitale centrée sur vos clients. Vous prendrez en main les leviers du marketing de contenu, du SEO, de l'email marketing et des réseaux sociaux pour générer plus de leads qualifiés. A l'issue de ce parcours, vous saurez définir vos buyer persona et structurer un plan de contenu aligné sur le parcours client. Grâce au lead nurturing et à l'automatisation marketing, vous saurez convertir vos prospects plus efficacement.

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- Formation référencement Google avancée.
- Formation cycle Webmarketing avancé .
- Formation marketing d'influence : intégrer les influenceurs à sa stratégie de communication.
- formation stratégie webmarketing.
- Formation webmarketing perfectionnement
- Formation Déployer une communication numérique en entreprise vous permettant de valider un **Certificat de Compétence en Entreprise éligible au financement CPF,** Vous pouvez vous inscrire ICI.

À qui s'adresse la formation ?

Public

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

Prérequis

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.

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
– Defintion 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

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.

Suivi d'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.

Intervenants

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.

Évaluation

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.