

Programme de formation

Inbound Marketing

2 jours, soit 14 heures

Public visé

Responsable marketing, responsable communication, dirigeant, start-up, trafic manager, community manager, ...

Pré-requis

Aucun

Objectifs pédagogiques

- Définir une stratégie d'inbound marketing
- Concevoir une campagne Inbound Marketing
- Suivre et optimiser les résultats

Description/Contenu

Découvrir l'Inbound Marketing

- Inbound Marketing vs Outbound Marketing
- L'entonnoir de conversion de l'Inbound Marketing
- Qui aujourd'hui fait de l'Inbound Marketing ?

Définir vos cibles / buyers persona

- Comment définir ses buyers persona ?
- Attentes / Freins des cibles
- Les méthodes pour définir ses buyers persona
- Atelier persona

Attirer vos cibles sur votre site

- Le référencement naturel
- Une stratégie de contenu
- Le blog : une arme efficace
- Les réseaux sociaux
- La publicité ciblée

Transformer vos visiteurs en prospects



- Créer du contenu premium : livre blanc, webinar, ebook,...
- Appeler à l'action : call-to-action efficace
- Création de landings pages : pages d'atterrissage spécifiques

Convertir les prospects en clients

- Les processus d'achat, de réflexion sur le canal web
- Lead nurturing et Marketing automation
- Intégrer l'équipe commerciale dans la démarche d'Inbound pour toucher les prospects chauds
- L'importance du CRM
- Les stratégies à mettre en place pour convertir

Transformer les clients en ambassadeurs

- Le social listening
- Le community management
- La relation client

Piloter les résultats

- Définir les KPI (indicateur-clé de performance)
- Construire un tableau de bord

Mise en place de sa stratégie Inbound Marketing (Atelier)

- Organisation/gestion des ressources pour sa stratégie inbound marketing
- Mise en place d'une road-map
- Etude de cas de stratégies inbound marketing
- Atelier : conception d'une campagne d'Inbound Marketing

Modalités pédagogiques

Chacune de nos formations en présentiel est basée sur une pédagogie essentiellement active, se composant d'exposés théoriques et pratiques, de temps d'échanges, d'études de cas, dans des exercices individuels ou en groupe, permettant à chacun d'être acteur dans son apprentissage.

Nos formateurs sont formés aux sciences cognitives, ils veillent à répondre au questionnement de chacun et utilisent des outils pour faciliter l'interaction avec le groupe. Les exercices sont, dans la mesure du possible, extraites de votre quotidien professionnel et permettent ainsi d'appliquer et transférer rapidement les compétences acquises.

Moyens et supports pédagogiques

Afin de créer des conditions les plus favorables pour nos formations, nous mettons à disposition des stagiaires :

- Des supports de cours (format papier ou multimédia) pour la partie en présentiel et FOAD de la formation
- Pour les formations en présentiel : Notre salle de cours est équipée de tableaux blancs, d'imprimante, d'une connexion WiFi, et d'un ordinateur portable par stagiaire avec les logiciels et applications appropriés.

Modalités d'évaluation et de suivi

Pédagogie active basée sur une évaluation tout au long de la formation, des quiz, des travaux pratiques, des exercices ou des mises en application.

Évaluations avec transmission au formateur pour analyse et dans un but d'évolution continue :

- à chaud en fin de formation
- à froid effectuée auprès du stagiaire après 3 mois

Accessibilité

Le délai d'accès à la formation est inférieur à 2 mois à réception du devis signé.

Le centre de formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Si vous avez des besoins en compensation pour suivre une formation, contactez notre référente handicap.

La référente handicap chez Voyelle est : Yolande Louvet 06 71 75 62 77