Le 28 mars 2024
MOD_2020083

Formation INBOUND MARKETING : Construire votre stratégie digitale en attirant les clients à vous sur un marché BtoB

Durée : 7 heures



Programme de la formation

Public visé

Directeur, responsable communication et/ou Marketing / chargé de communication / Responsable digital / community Manager.
Plus généralement, tout professionnel souhaitant concevoir et piloter une stratégie digitale performante.

Pré-requis

Pas de prérequis nécessaire pour participer à cette formation.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les enjeux de l'inbound marketing dans la stratégie d'acquisition de trafic internet
- Définir votre stratégie digitale en construisant votre stratégie de publication de contenu et en optimisant votre présence sociale
- Booster le référencement naturel et la visibilité de votre site

A l'issue de cette Formation Inbound Marketing vous serez en mesure de définir votre tactique d'acquisition de trafic pour votre site web grâce à la publication de contenus et l'optimisation de votre stratégie social média.

Description / Contenu

Introduction sur l'inbound marketing : Qu'est ce que c'est et pourquoi ?
Les personas

- Définitions
- Travail de groupe : rédaction de vos personas

Stratégie digitale et Inbound marketing

- Stratégie de contenu (écrit - vidéo) : stratégie éditoriale et marketing de contenu pour le web
- Définir votre calendrier éditorial
- Découvrir la mécanique de lead nurturing (contenu, support, prise de contact, traitement des leads)
- Focus social selling avec les bonnes pratiques sur LinkedIn : Méthodes, usages, outils, bonnes pratiques

Construction collective de votre plan d'action persona, contenu, objectifs...

Découvrez nos thématiques sur la Formation Marketing de Contenu

- Notre formation Content Marketing et Brand Content
- Notre formation Animer un Webinar
- Notre formation Rédaction Web

Compétences acquises à l'issue de la formation

- Mesurer les performances de vos actions
- Comprendre les enjeux de l'inbound marketing dans la stratégie d'acquisition de trafic internet
- Définir votre stratégie digitale en construisant une stratégie de publication de contenu
- Booster le référencement naturel et la visibilité de votre marque sur les réseaux sociaux

Modalités pédagogiques

- Formation Inbound Marketing avec apports théoriques appuyés par des études de cas, mise en situation et explications imagées.
- Des exercices et des simulations avec débriefing

Moyens et supports pédagogiques

Atouts de notre offre de formation marketing digital : Bénéficiez de l'expérience client-agence de notre équipe d'experts formateurs maîtrisant parfaitement les thématiques du webmarketing.

- Moyens pédagogiques : Training (cas pratiques, quiz, mises en situation, analyses de bonnes pratiques...)
- Support : Le formateur vous remettra le support pdf de cette formation à l'issue de la session
- Pour les formations Intra, en option : un bilan de formation pourra être remis au dirigeant ou commanditaire de formation (pour les formation INTRA comprenant plusieurs journées de formation)
- Pour les formations Intra, en option : possibilité de mettre en place un accompagnement post formation sous la forme d'un suivi personnalisé et récurent par le formateur durant les mois suivants la formation
- Pour les formations Intra, en option : Bilan annuel des actions de formation pour les cursus supérieurs à 10 sessions de formation

Modalités d'évaluation et de suivi

- Un questionnaire de positionnement est envoyé aux participants en amont de la formation pour mesurer leur niveau de maîtrise et permettre au formateur d'adapter sa pédagogie
- Signature d'un émargement par les participants et le formateur afin de justifier l'assiduité de chacun (émargement électronique)
- Recueil à l'oral des besoins par le formateur au démarrage de la formation

- Echange en fin de formation entre les participants et le formateurs pour valider que la formation a bien répondue aux attentes des participants et que les objectifs pédagogiques ont été atteints
- Un questionnaire d'évaluation est envoyé aux participants pour mesurer l'acquisition des compétences à l'issue de la formation.
- Un formulaire de satisfaction est rempli par les participants à l'issue de la formation pour recueillir leurs satisfactions et mesurer la qualité de la formation assurée.

Informations sur l'accessibilité

Nous pouvons apporter des installations ou prestations spécifiques pour les personnes en situation de handicap.
Nous pouvons adapter notre pédagogie aux différents participants afin, par exemple, de rendre accessible nos sessions aux différentes situations de handicap. Pour cela, précisez-le nous dès nos premiers échanges pour affiner notre démarche et faciliter l'acquisition des compétences par l'ensemble des participants.

Modalité d'admission et délais d'accès

Dates d'entrée en formation :

- En Intra : des dates sont proposées tout au long de l'année sur demande, dans des sessions jusqu'à 8 collaborateurs.
- En Inter : les sessions seront confirmées à partir de 3 participants engagés minimum, la session sera confirmée à J-7. Il est toujours possible de rejoindre une session INTER confirmées jusqu'à 48 heure avant la première session.

Matériel pour participer à une session de formation :

- En présentiel : apportez votre ordinateur portable avec chargeur, une connexion Internet wifi sera requise.
- En distanciel : vous devez disposer d'un ordinateur, d'une connexion Internet haut débit (supportant une séance visio), un casque audio est également recommandé (type kit piéton)

En fonction de la thématique de la formation, prévoyez les accès aux outils et plateformes de votre entreprise nécessaires depuis votre ordinateur (Google Analytics, Admin CMS, Admin Réseaux Sociaux, compte Google Ads....),

Témoignages des Participants

(si formation déjà réalisée dans sa forme et son programme actuel)