Le 29 mars 2024
MOD_2020152

Formation INBOUND MARKETING en ligne : 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

Maîtriser les fondamentaux de la communication et une pratique régulière d'internet. Une connaissance des bases du référencement d'un site sera un plus.

Objectifs pédagogiques

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

A l'issue de cette formation 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 : 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
- Calendrier éditorial
- Mécanique de lead nurturing (contenu, support, prise de contact, traitement des leads)
- Focus social selling : les bonnes pratiques sur LinkedIn : Méthodes, usages, outils, bonnes pratiques

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

Compétences acquises à l'issue de la formation

- Stratégie Digitale
- Inbound Marketing

Modalités pédagogiques

- Formation en Live Visio avec une formateur qui répondra à vos questions en direct
- La-le formateur-trice communiquera les informations nécessaires à l'entreprise afin que celle-ci puisse se connecter à la conférence à travers l'outil en ligne fourni par 1789.fr
- Formations avec apports théoriques appuyés par des études de cas, mise en situation sur l'outil Google Ads, explications imagées
- Des exercices et des simulations avec débriefing

Moyens et supports pédagogiques

- Formation en live visio : La-le formateur-trice communiquera les informations nécessaires à l'entreprise afin que celle-ci puisse se connecter à la conférence à travers l'outil en ligne fourni par 1789.fr
- Atouts : Bénéficiez de l'expérience client-agence de notre équipe d'experts formateurs
- Moyen pédagogique : Training (cas pratiques, mises en situation, analyses de bonnes pratiques)
- Support : Le formateur vous remettra le support pdf de cette formation à l'issue de la session
- Un bilan de formation pourra être remise au dirigeant ou commanditaire de formation
- Mise en place d'un suivi personnalisé et possibilité de compléter la session avec un accompagnement coaching récurent
- Bilan anuel des actions de formation

Modalités d’évaluation et de suivi

- Signature d'une feuille d'émargement par les participants et le formateur (emargement électronique)
- Une questionnaire d'évaluation par les participants sur la session de formation et la réponse aux attentes et objectifs pédagogiques

Crédit : photo Freepik

Informations sur l'accessibilité

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)