

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

**1 jour 7 heures**

Programme de 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)

## Modalités pédagogiques

- Formations avec apports théoriques appuyés par des études de cas, mise en situation sur la thématique et les outils utiles, explications imagées...
- Des exercices et des simulations avec débriefing

## Moyens et supports pédagogiques

- 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 remis au dirigeant ou commanditaire de formation
- Mise en place d'un suivi personnalisé et possibilité de compléter la session avec un accompagnement coaching récurrent
- Bilan annuel des actions de formation

## Modalités d'évaluation et de suivi

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

Crédit : photo Freepik