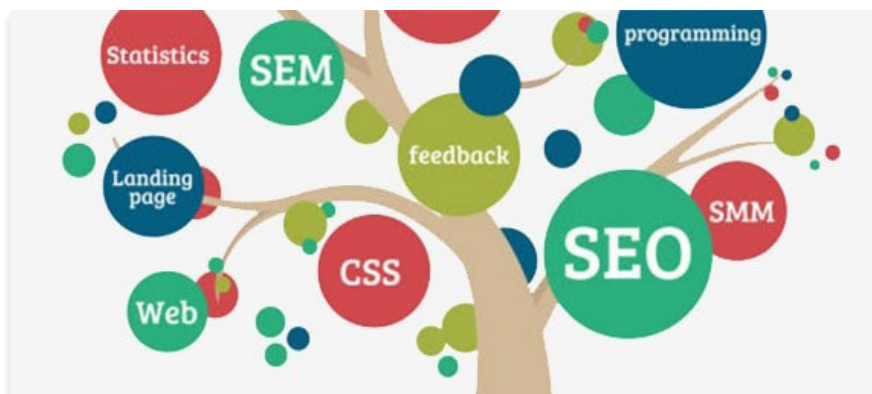


# FORMATION INBOUND MARKETING : LES TECHNIQUES POUR CONVERTIR VOS PROSPECTS EN CLIENTS



- 🗣️ Présentiel ou distanciel
- 📍 Paris, France ou International
- 🕒 7 heures soit une journée
- 📅 E-learning sur demande
- 🏠 Coaching, sur-mesure ou sur étagère
- 👥 3 à 12 personnes
- 💰 à partir de 980€ HT / pers. / jour
- 🔍 Référence 20201573

## Objectifs

- 👉 Etre capable de générer plus de trafic sur les sites internet
- 👉 Convertir les visiteurs en prospects qualifiés
- 👉 Accompagner les prospects dans leur processus de décision pour les convertir en client
- 👉 Optimiser l'ensemble du processus pour faire progresser le retour sur investissement des actions d'Inbound Marketing

## Formateur

Notre formateur, expert en webmarketing, possède une expérience et une maîtrise opérationnelle de plus de 7 ans.

## Prérequis de la formation

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

## À qui s'adresse cette formation ?

Aux équipes marketing et communication on et off-line, aux Responsables de l'élaboration des stratégies aux opérationnels chargés des déploiements.

Toute personne souhaitant renforcer son usage marketing des nouveaux médias pour sa marque ou son entreprise et gagner réellement de nouveaux clients grâce à Internet.

## Présentation

Lorsqu'une entreprise décide de mettre en place une stratégie d'inbound marketing (en français (marketing entrant), c'est qu'elle cherche à faire venir à elle les clients plutôt que d'aller vers eux. Cela s'applique à tout type de client ou prospect, indépendamment du device (mobile, tablette, ordinateur), de quelque lieu que ce soit, et à tout moment. C'est une approche ATAWAD.

De nos jours, les consommateurs sont constamment sollicités par tous les canaux et ils sont de moins en moins réceptifs aux messages publicitaires. Ils possèdent de nombreux moyens d'échapper aux communications des entreprises : enregistreurs numériques pour passer les publicités TV, podcasts pour écouter les émissions de radio de leur choix mais encore l'exploitation d'outils anti-spam et anti-bannières pour limiter la publicité sur internet. Ils sont en revanche beaucoup mieux outillés grâce à Internet pour découvrir les produits et services qui les intéressent, et identifier les bons fournisseurs.

L'Inbound Marketing propose une méthode efficace pour répondre à ce nouveau paradigme et être trouvé et choisi par ces nouveaux consommateurs.

Les entreprises et département marketing travaillent désormais différemment pour toucher et convertir plus de prospects. Conscient de cette évolution, la DigitalAcademy propose une formation « Inbound Marketing » pour informer les entreprises sur les nouvelles techniques marketing.

## Programme

Veillez trouver un exemple de programme qui a déjà été réalisé par le passé. Nous adaptons votre programme selon votre besoin.

### Se faire trouver directement par ses prospects, grâce à l'utilisation combinée de :

- La rédaction d'articles de qualité sur votre Blog
- L'optimisation des mots-clés pour les moteurs de Recherche
- L'utilisation mixte des réseaux Sociaux : Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter, Pinterest, Youtube, etc.
- Identifier et qualifier les prospects par : des appels à des actions : Call-to-Action
- La création de Landing Pages : pages d'accueil spécifique (atterrissage)
- La conception de contenu premium (Whitepaper, ebook, Webinar, livre blanc, etc.)

### Convertir les prospects en clients :

- Le processus d'achat des nouveaux consommateurs (Sensibilisation, Investigation, Validation)
- Les programmes de « Lead nurturing » ou de marketing automation
- L'intégration avec des outils CRM tels que Salesforce

### Analyser le processus de commercialisation afin d'améliorer l'offre

- Mesure intégrée du trafic (Google Analytics) ; rapports sur la prospection et sur la clientèle convertie
- Outils de mesure en temps réel sur le ROI (Return on Investment) : retour sur investissement
- Tableaux de bord

## Quelle est la méthodologie pédagogique employée ?

Apport d'expertise du formateur, quiz, travaux pratiques, atelier, échanges d'expérience;

## Quelles sont les modalités pédagogiques employées ?

Évaluation à travers un questionnaire en fin de formation.

Version 1, mise à jour le 1 janvier 2020

Organisme certifié



★★★★★ 4.7/5

Satisfaction de nos apprenants en 2019

[www.digitalacademy.fr](http://www.digitalacademy.fr)