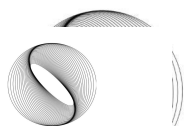


AUDIENCE

Programme de Formation

Inbound Marketing



LC FORMATIONS
Conseil & Développement

LC FORMATIONS
Conseil & Développement

Document remis au stagiaire avant son inscription
(Article L 6353-8 du Code du Travail)

Inbound Marketing

Objectifs professionnels

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Comprendre les meilleures techniques actuelles
- Initier une stratégie d'inbound marketing
- Maîtriser l'ensemble des canaux de diffusion
- Optimiser l'ensemble du processus pour faire progresser le retour sur investissement des actions

Catégorie et but

La catégorie prévue à l'article L.6313-1 est : Action de formation

Cette action a pour but (article L.6313-3) : De favoriser l'adaptation des travailleurs à leur poste de travail, à l'évolution des emplois ainsi que leur maintien dans l'emploi et de participer au développement de leurs compétences en lien ou non avec leur poste de travail.

Public

Le public concerné est : tout public.

Pré-requis

Les conditions d'accès sont :

- Pré-requis : Aucun .
- Niveau exigé : Débutant .

Modalités et délais d'accès

L'inscription est réputée acquise lorsque : La convention de formation est signée .

Les délais d'accès à l'action sont : 15 jours avant de le début de l'action de formation.

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

Méthodes et outils pédagogiques

LC FORMATIONS

5 impasse des mouettes 30220 Saint Laurent d'Aigouze

SIRET 88379731800028 - SARL au capital social de 1000 €- Numéro TVA intracommunautaire FR77883797318

Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le n°76300463930 auprès du préfet de région d'Occitanie



L'organisation pédagogique repose sur l'individualisation accompagnée avec présence pédagogique constante du formateur.

Cours avec apports théoriques et mises en pratiques immédiates sur lieu concerné.

Outils pédagogiques :

Il s'agit d'une formation individuelle, en face à face.

- Nous privilégions une démarche pédagogique pratique et conviviale avec la mise en application immédiate des conseils vus.
- La répartition pédagogique est la suivante : 30 % d'apports théoriques et de connaissances et 70 % de pratique.
- La participation active et l'expérimentation du stagiaire est largement privilégiée.

Supports pédagogiques : Programme de formation détaillé, exemples et articles en lignes.

Prise en compte du handicap : merci de contacter Mme Castillon pour toute demande d'aménagement spécifique.

Éléments matériels de la formation

Equipements divers mis à disposition : Non nécessaire

Documentation : articles internet.

Compétences des formateurs

Le formateur référent possède les qualités nécessaires à la mise en place d'un parcours modulaire. Il a un rôle de formateur accompagnateur. Il réajuste en permanence le contenu de la formation en fonction des avancées du stagiaire. Il reste à l'écoute des besoins et répond au mieux aux attentes.

La formation sera assurée par Madame Olivia Imbert , Formatrice Réseaux Sociaux et Digital.

LC FORMATIONS

5 impasse des mouettes 30220 Saint Laurent d'Aigouze

SIRET 88379731800028 - SARL au capital social de 1000 €- Numéro TVA intracommunautaire FR77883797318

Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le n°76300463930 auprès du préfet de région d'Occitanie



Contenu de la formation

Partie 1 - Des nouvelles stratégies (14h)

- Les clés de la stratégie marketing
- Données et chiffres-clés
- Stratégies marketing existantes sur le Web
- Un prospect ATAWADAC, un acheteur digital
- Cycle de vente en BtoB : les différentes étapes
- Ereputation : structurer et monitorer
- Inbound + outbound, le duo du marketing
- Le canva POEM
- L'importance du contenu
- Structurer sa communication BtoB : les étapes du tunnel de conversion
- Aligner les équipes marketing & ventes

Partie 2 - Construire sa stratégie (14h)

- Diagnostic
- Positionnement / raison d'être de l'entreprise
- Détermination des cibles (construction des personas)
- Identification des parcours d'achat et points de contact
- Définition des buts et objectifs
- Définition des objectifs financiers et non financiers
- Formulation de la stratégie Inbound Marketing

Partie 3 - Déployer les dispositifs d'action (21h)

- Contenus premium : livre blanc, atelier, webinaire, conférence, avant-première
- Formulaire : devis en ligne, simulateur de budget, étude de projet, configurateur web, quiz, calculateur
- Call to action ou appels à actions
- Landing pages
- Pages de remerciement
- Live chat
- Chatbot
- Jeux concours
- Dispositifs de marketing automation
- CRM
- Emailing
- Lead Nurturing
- E-commerce
- Avis
- Programme ambassadeurs
- Workshop
- Certifications

LC FORMATIONS

5 impasse des mouettes 30220 Saint Laurent d'Aigouze

SIRET 88379731800028 - SARL au capital social de 1000 €- Numéro TVA intracommunautaire FR77883797318

Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le n°76300463930 auprès du préfet de région d'Occitanie



Partie 4 - Les leviers de performance (14h)

- Les leviers de performance Blog : rédiger des articles de qualité
- SEM = SEO + SEA + SMO
- Utiliser et mixer les réseaux sociaux
- Community Management
- Reciblage comportemental
- Leviers additionnels : relations presse, les actions blogueurs, l'événementiel, etc.
- Gérer sa stratégie cross-canal

Partie 5 - Définition opérationnelle de la démarche (14h)

- Gestion du calendrier
- Gestion du budget
- Sélection des indicateurs de performance
- Définition de l'organisation et sélection des outils

Partie 6 - Contrôler, améliorer et suivre (13h)

- Grands principes. Etat des lieux
- Objectifs et Leviers
- Définir les bons indicateurs
- Evaluer les retombées
- Assurer le suivi
- Les mesures des résultats financiers et non financiers
- Outils de mesure en temps réel sur le ROI (Return on Investment) : retour sur investissement
- Les tableaux de bord interactifs et reportings avec reprise des KPI

Suivi et évaluation

Exécution de l'action

Les moyens permettant de suivre l'exécution de l'action sont :

- feuilles de présence émargées par les stagiaires et le formateur.

Modalités d'évaluation des résultats (ou d'acquisition des compétences)

Les moyens mis en place pour déterminer si le stagiaire a acquis les connaissances ou les gestes professionnels précisés dans les objectifs sont :

- Exercices pratiques

Renseignements / Contact : Laurène Castillon - 06 69 23 18 16 - contact@lc-formatons.fr

LC FORMATIONS

5 impasse des mouettes 30220 Saint Laurent d'Aigouze

SIRET 88379731800028 - SARL au capital social de 1000 €- Numéro TVA intracommunautaire FR77883797318

Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le n°76300463930 auprès du préfet de région d'Occitanie

