

# Les fondamentaux de l'inbound marketing

**2 jours / 15 heures**

14 heures collectives

1 heure de mentorat distanciel

**1 300 € HT** | Réf. : M08

Acquisition de trafic qualifié, amélioration de sa notoriété : initier une stratégie efficace et optimiser ses conversions

## Compétences visées

Créer et optimiser un tunnel de conversion pour attirer, convertir et transformer des prospects en clients.

## Objectifs

- ✓ Appréhender les enjeux et leviers de l'Inbound Marketing
- ✓ Élaborer un tunnel de conversion efficace
- ✓ Optimiser le tunnel de conversion
- ✓ Évaluer le tunnel de conversion

## Programme

### Appréhender les enjeux et leviers de l'Inbound Marketing

- Définir et illustrer les concepts clés de l'inbound marketing
- Schématiser le tunnel de conversion et ses différentes étapes
- Résumer les grands principes du RGPD
- *Exercice en groupe : définir les concepts clés de l'inbound et les transposer à des cas pratiques*

### Élaborer un tunnel de conversion efficace

- Créer un parcours client type
- Adopter son brand content à chaque étape du tunnel : des contenus d'appel pour séduire aux contenus de conversion et de transformation pour convaincre
- Formaliser des personas pour affiner le tunnel
- *Jeu pédagogique : choisir, parmi de multiples propositions, les meilleurs contenus pour chaque étape du tunnel, en tenant compte de contraintes réalistes*

### Optimiser le tunnel de conversion

- Top of the funnel : optimiser les visites sur son site grâce au référencement naturel
- Middle of the funnel : adopter les bons réflexes pour générer plus de conversions
- Bottom of the funnel : optimiser le taux de transformation grâce au lead nurturing
- Fidélisation : transformer les clients en ambassadeurs
- *Études de cas en sous-groupes : identifier les leviers d'engagement d'une communauté d'après des exemples concrets*

### Évaluer le tunnel de conversion

- Schématiser les KPI de l'entonnoir
- Calculer et améliorer son taux de conversion (CRO)
- Utiliser les outils d'Analytics
- *Cas pratique / Mise en situation : analyser un reporting et proposer des pistes d'amélioration*

## Public concerné

Cette formation s'adresse à tous les professionnels de la communication et du marketing.

## Pré-requis

Une bonne culture digitale et marketing est recommandée pour suivre cette formation.

## Profil de l'intervenant

Consultante webmarketing avec plus de 5 ans d'expérience en animation de formation.

## LES FONDAMENTAUX DE L'INBOUND MARKETING

### Sessions programmées

Consultez notre site pour connaître les dates des sessions programmées en présentiel et en distanciel

#### Modalités en présentiel

##### Parcours pédagogique

Questionnaire de positionnement > 2 jours présentiel continus > Quiz de connaissances > Mentorat distanciel (1 heure en tête à tête avec l'intervenant)

##### Méthode pédagogique

Interrogative + démonstrative + active : jeux pédagogiques et jeux de rôles, étude de cas, démonstration, atelier de co-réflexion, exercice en binôme, mise en pratique, learning by teaching, mentorat

##### Moyens techniques

- 1 poste par participant (Mac ou PC, selon votre choix) fourni par nos soins
- Poste de l'intervenant relié à un grand écran ou vidéoprojecteur
- Papeterie (Post-Its, feutres...)

#### Ressources

- Support de cours dématérialisé
- Livres blancs spécialisés et actualisés
- Abonnement de 3 mois à tuto.com
- Abonnement de 6 mois (3 numéros) à étapes :
- Inscription au forum des swashers

#### Modalités en distanciel

##### Parcours pédagogique

Questionnaire de positionnement > 2 classes virtuelles discontinues (2 x 1 jour) > Exercices intersessions > Quiz de connaissances > Mentorat distanciel (1 heure en tête à tête avec l'intervenant)

##### Méthode pédagogique

Interrogative + démonstrative + active : jeux pédagogiques et jeux de rôles, étude de cas, démonstration, atelier de co-réflexion, exercice en binôme, mise en pratique, learning by teaching, travail individuel intersessions, mentorat

##### Moyens techniques

- Classe virtuelle créée par nos soins
- Chaque apprenant participe à la session avec :
  - son ordinateur, connecté à Internet et équipé d'un micro et d'une caméra
  - Papier, feutres

#### Évaluation

- Validation des acquis pendant la formation grâce à des mises en situations et la réalisation d'exercices pratiques
- Suivi d'acquisition des objectifs pédagogiques par l'intervenant
- Évaluation à chaud (remplie en fin de formation) et à froid (à 60 jours)