

ÉLABORER UNE STRATÉGIE D'INBOUND MARKETING

Développez vos compétences pour concevoir et mettre en œuvre une stratégie inbound efficace. Apprenez à créer des personas, produire des contenus de qualité et analyser les performances.

Durée

14 heures (2.00 jours)
Formation 100% synchrone

Profils des apprenants

- Responsables marketing
- Chefs de projet
- Toute personne impliquée dans la conception et la mise en œuvre de stratégies d'inbound marketing.



Prérequis

Connaissance de base en marketing et en stratégie commerciale.

Accessibilité et délais d'accès

Pour toute inscription veuillez remplir le formulaire de contact sur notre site. Vous serez recontacté.e par notre service commercial.

Délai d'accès : 3 semaines.

Processus : recueil de besoin, validation prérequis (Entretien et diagnostic initiaux pour adapter le parcours et valider le projet), devis/convention, convocation.

Pour les personnes en situation de handicap, nous étudions les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser leur apprentissage à travers un questionnaire avant formation. Nous nous appuyons également sur un réseau de partenaires locaux.

Contact référent handicap : maud.hoffmann@axio-formation.com

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de présence VS taux d'abandon, taux de satisfaction à chaud et à froid, autoévaluation de fin de formation.



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES.

- Comprendre les fondamentaux de l'inbound marketing.
- Créer des personas représentatives de la cible.
- Produire des contenus à valeur ajoutée pour le parcours client.
- Mettre en place une stratégie de distribution multicanal.
- Suivre et analyser les performances pour optimiser la stratégie d'inbound marketing.

CONTENU DE LA FORMATION.



Module 1 : Maîtriser les fondamentaux de l'inbound marketing

- Compréhension des principes clés de l'inbound marketing.
- Analyse des avantages de l'approche inbound face au marketing traditionnel.
- Exploration des différentes étapes du parcours inbound.
- Études de cas : exemples de stratégies inbound ayant généré des résultats concrets.

Module 2 : Définir des personas pour cibler efficacement votre audience

- Méthodes pour créer des personas représentatives et pertinentes.
- Exploitation des personas pour personnaliser les campagnes marketing.
- Adaptation des contenus selon les besoins, motivations et pain points identifiés.
- Exercices pratiques : création de personas pour un secteur donné.

Module 3 : Produire du contenu à forte valeur ajoutée

- Rédaction de contenus informatifs et éducatifs adaptés aux attentes des prospects.
- Utilisation du storytelling pour renforcer l'engagement et l'intérêt.
- Création de supports variés : articles, vidéos, ebooks, guides...
- Mises en situation : conception de contenus alignés sur une stratégie inbound.

Module 4 : Déployer une stratégie de distribution multicanale performante

- Choix et utilisation des canaux de diffusion les plus adaptés.
- Intégration des réseaux sociaux, du SEO et des campagnes emailing.
- Construction d'une stratégie de distribution cohérente et multicanale.
- Jeux de rôle : planification d'une stratégie de diffusion pour une campagne inbound.

Module 5 : Suivre, analyser et optimiser les performances inbound

- Utilisation d'outils d'analyse pour mesurer les performances.
- Analyse des métriques clés : trafic, leads, conversions, engagement...
- Optimisation continue de la stratégie selon les résultats.
- Démonstration pratique : analyse en direct des performances d'une campagne inbound.



ORGANISATION DE LA FORMATION.

Équipe pédagogique

Notre équipe pédagogique maîtrise l'ensemble des sujets proposés à la formation. Nous construisons nos programmes en identifiant les besoins en compétences des futurs apprenants et en collaboration avec nos experts métiers. Axio Formation repose sur une approche personnalisée pour chaque parcours professionnel.

Nous concevons des formations qualifiantes qui non seulement répondent à vos besoins spécifiques, mais vous préparent aussi à exceller dans votre domaine.

Pour tout besoin lié à la pédagogie, notre référente est Maud: maud.hoffmann@axio-formation.com

Pour tout besoin d'ordre administratif, notre référente est Emilie: emilie.vannieuwenborg@axio-formation.com

Pour toute inscription veuillez remplir le formulaire de contact sur notre site. Vous serez recontacté.e. par notre service commercial. Délai d'accès : 3 semaines

Moyens pédagogiques et techniques

- **En présentiel** : Accueil des participants dans une salle dédiée à la formation ; Documents supports de formation projetés ; Etudes de cas concrets ; Quizz et activités collectives en salle ; Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- **En distanciel** : Classes virtuelles via l'interface Digiforma ; Support de formation partagé ; Activités d'entraînement en synchrone

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation.

- Feuilles d'émargement
- Autoévaluation de niveau en début de formation et fin de formation
- Evaluations d'entraînement tout au long de la formation
- Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.



FORMATION ÉLIGIBLE AU OPCO !