



E-marketing

FORMATION E-MARKETING : ELABORER UNE STRATÉGIE D'INBOUND MARKETING

Satisfaction de nos apprenants en 2023 : 98%
Taux d'assiduité : 100%

 Formez-vous selon vos disponibilités ! Vous proposez **3 dates au choix** et votre formateur vous confirme la date souhaitée.

 **En présentiel dans votre entreprise**, dans l'un de nos **20 centres de formation** ou en **distanciel par visioconférence**.

 Niveau : **Initiation, Avancé, Expert**

Référence : EMKG-4809

Durée : 14 heures soit 2 jours

Tarif formation individuelle : 2600 € HT / Personne

Tarif Intra-Entreprise à partir de 4 Collaborateurs : [Demandez un devis](#)

Vous avez des questions sur cette formation ?

Contactez nos conseillers au : 01 42 66 36 42 du lundi au vendredi de 9h00 à 19h
ou par email formation@expertisme.com

Votre parcours de formation :
>> Découvrez-le étape par étape



EXPERTISME
Transformation Digitale
Agence Full Service

Formations Digitales

VOTRE PARCOURS DE FORMATION ÉTAPE PAR ÉTAPE

NOS THÉMATIQUES

- Bureautique
- Chercheurs d'emploi
- CMS & Technologies Web
- Conférences & Meet-Up sur mesure
- Cybersécurité
- Développement Mobile
- Dirigeants & Créateurs
- Directions Commerciales
- E-marketing
- Initiation au digital
- IT
- Management
- Management de projets
- Microsoft 365*
- PAO & Conception Graphique
- Phygital Trip
- Programmation Web
- Référencement SEO/SEA
- Réseaux sociaux
- RH & Recrutement
- RSE
- Social Ads
- Soft Skills
- Web Analytics

NOS CERTIFICATIONS

 **Qualopi**
proposition de la
1 en France

AGENCES DE FORMATION

Contexte de la formation e-marketing : Elaborer une stratégie d'inbound marketing

Vous souhaitez mettre en place une stratégie d'inbound marketing pour votre entreprise ?

À l'ère du numérique et de la surabondance d'informations en ligne, les stratégies de marketing traditionnel sont devenues moins efficaces pour attirer et engager les clients potentiels.

C'est dans ce contexte en constante évolution que la formation "E-marketing : Élaborer une stratégie d'inbound marketing" a été conçue pour répondre aux besoins des professionnels du marketing qui cherchent à adopter une approche plus ciblée et centrée sur le client.

Vous souhaitez apprendre de nouvelles pratiques d'inbound marketing ?

Cette formation vous initiera au parcours client omnicanal et vous montrera comment convertir les visiteurs du site web en prospects qualifiés (leads) puis en clients (acquisition) puis en clients fidèles.

Vous découvrirez la méthodologie, les concepts et les processus marketing opérationnel pour générer plus de trafic sur vos interfaces digitales et optimiser les taux de conversion.

Cette formation proposée par **Expertisme**, Organisme de formation certifié Qualiopi, s'adresse aux responsables marketing, aux spécialistes du e-marketing, aux professionnels de la communication et à toute personne impliquée dans la planification et la mise en œuvre de stratégies de marketing en ligne.

L'objectif principal de la formation est d'aider à comprendre les principes fondamentaux de l'inbound marketing et à développer des compétences pratiques pour élaborer et exécuter des stratégies efficaces.

Au cours de la formation, vous plongerez dans le concept d'inbound marketing, qui vise à attirer les clients potentiels en leur fournissant un contenu pertinent, utile et engageant. Grâce à votre Formateur Expert Métier vous apprendrez comment aligner votre stratégie avec les besoins et les intérêts de votre public cible, créant ainsi une expérience plus personnalisée et satisfaisante pour vos prospects.

En choisissant cette formation spéciale Inbound Marketing, vous découvrirez comment créer des contenus percutants pour votre communication digitale. Prêt à attirer, convertir et fidéliser votre audience ? Avec notre formation vous découvrirez les stratégies qui propulseront votre marketing et serez en mesure de devenir un expert de l'Inbound Marketing !

À qui s'adresse cette formation ?

Cette formation s'adresse aux chefs de projet marketing, responsables marketing, directeurs marketing, toute personnes en charge du marketing digital, des parcours et de l'expérience client.

Objectifs

- Maîtriser les leviers de performance du marketing digital
- Intégrer le marketing de contenu (content marketing) dans sa stratégie inbound marketing
- Intégrer les outils digitaux (réseaux sociaux, mobile,...) dans sa stratégie inbound marketing
- Piloter et mesurer les performances de sa stratégie d'inbound marketing
- Optimiser la performance de ses parcours clients et de l'expérience client

Programme de la formation

1. CONNAITRE LES BASES DE L'INBOUND MARKETING

- Les nouveaux comportements et besoins des consommateurs
- De l'Outbound Marketing à l'Inbound Marketing
- Mettre en place une stratégie inbound marketing : les points clés de la réussite

2. INTRODUIRE LE DIGITAL DANS SES PARCOURS CLIENTS

- Créer de la visibilité et de la notoriété pour la marque et générer des leads
- Informer et éduquer les clients potentiels grâce au content marketing : l'importance des contenus
- Call to Action : inciter l'internaute au clic
- Convertir les leads (contacts qualifiés) en clients
- Lead nurturing et marketing automation
- Améliorer la performance du service client
- Fidéliser ses clients
- Permission marketing : les règles du consentement (Opt-in) et RGPD

3. UTILISER LES RESEAUX SOCIAUX POUR CREER UNE COMMUNAUTE AUTOUR DE SA MARQUE

- TRANSFORMER LES CLIENTS FIDELES EN AMBASSADEURS DE LA MARQUE
- Les règles et bons usages de l'influence marketing

4. M-MARKETING OU MARKETING MOBILE

- Les enjeux et les principes du M-Marketing
- Les bonnes pratiques pour introduire le mobile dans sa stratégie marketing
- Intégrer la vidéo dans sa stratégie inbound marketing

5. ANALYSER ET MESURER LES PERFORMANCES

- Définir les indicateurs : tableau de bord
- Mesurer le retour sur investissement (ROI)

Version 3. Mise à jour le 01/01/2023

© EXPERTISME - Groupe SELECT® 2023 Tous droits réservés. Les textes présents sur cette page sont soumis aux droits d'auteur.

Pré-requis

Connaissance et maîtrise des bases du marketing digital ou webmarketing.

Obligatoire : Être muni d'un ordinateur relié à Internet, possédant une caméra, un micro et un haut parleur.

Points forts de la formation

- Votre plan pédagogique de formation sur-mesure avec l'évaluation initiale de votre niveau de connaissance du sujet abordé
- Des cas pratiques inspirés de votre activité professionnelle, traités lors de la formation
- Un suivi individuel pendant la formation permettant de progresser plus rapidement
- Un support de formation de qualité créé sur-mesure en fonction de vos attentes et des objectifs fixés, permettant un transfert de compétences qui vous rende très rapidement opérationnel
- Les dates et lieux de cette formation sont à définir selon vos disponibilités
- Animation de la formation par un Formateur Expert Métier
- La possibilité, pendant 12 mois, de solliciter votre Formateur Expert sur des problématiques professionnelles liées au thème de votre formation
- Un suivi de 12 mois de la consolidation et de l'évolution de vos acquis.

Approche Pédagogique

L'approche pédagogique a été construite sur l'interactivité et la personnalisation : Présentation illustrée et animée par le Formateur Expert, partage d'expériences, études de cas, mise en situation réelle.

Tous les supports sont fournis par support papier, mail ou clé USB à chaque stagiaire.

Méthodologie pédagogique employée :

Chaque formation en présentiel ou en distanciel est animée par un Formateur Expert Métier sélectionné selon ses compétences et expériences professionnelles. Apport d'expertise du Formateur, quiz en début et fin de formation, cas pratiques, échanges d'expérience. Accès en ligne au support de formation.

Modalités employées et évaluation :

Évaluation et positionnement lors de la définition du plan pédagogique avec le ou les stagiaires. Un QCM est soumis aux stagiaires le dernier jour de la formation pour valider les acquis. Une correction collective est effectuée par le Formateur. Un bilan de fin de stage à chaud est organisé entre le Formateur et le ou les stagiaires pour le recueil et la prise en compte de leurs appréciations. Une attestation de fin de stage est remise aux stagiaires.

Accessibilité

Toute demande spécifique à l'accessibilité de la formation par des personnes handicapées donnera lieu à une attention particulière et le cas échéant une adaptation des moyens de la formation.

Formateur

Nos Formateurs sont des Experts Métiers intervenants sur les prestations inhérentes sur la thématique de la formation. Ils réalisent les audits et co-construisent l'offre et le déroulé de la formation avec l'Ingénieur Pédagogique avant validation par le Responsable Pédagogique. Ils sont sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques et leurs expériences dans la formation pour adultes.