

Formation Inbound Marketing Mi4

Découvrez l'Inbound Marketing avec Mi4 ! Grâce à cette formation au format hybride (digital learning + classe virtuelle), vous comprendrez les fondamentaux de la méthodologie Inbound, et pourrez la mettre en pratique dans votre contexte d'entreprise.

Comment générer du trafic naturel et de qualité ? Comment convertir vos visiteurs en prospects, puis vos prospects en clients ? Comment fidéliser et transformer vos clients en ambassadeurs grâce au marketing de contenu ? Ces questions fondamentales seront abordées à travers des cas pratiques et des mises en situation concrètes.

- 12h de formation au total en blended learning :
- 6h de formation théorique grâce à 47 courtes vidéo en digital learning
- 6h de formation en ateliers pratiques en classe virtuelle (via Zoom / Google Meet)
- 15 modèles téléchargeables
- 12 quiz

Durée: 12.00 heures (0.00 jours)

Profils des stagiaires

- Profils marketing
- Dirigeant de Startup / TPE / PME
- Indépendants

Prérequis

- Avoir un ordinateur et une connexion à internet
- Débutants / novices en marketing digital acceptés

Objectifs pédagogiques

- Connaître les règles fondamentales du succès en Inbound Marketing
- Savoir comment créer un contenu remarquable
- Connaître les fondamentaux de l'optimisation de votre site pour les moteurs de recherche
- Connaître les fondamentaux du blogging
- Connaître les différents leviers de promotion de vos contenus
- Savoir comment construire un call-to-action efficace
- Connaître les éléments d'une landing page qui convertit
- Maîtriser le concept d'entonnoir de conversion
- Savoir faire une étude de mots clés simple

Contenu de la formation

- LES FONDAMENTAUX DE L'INBOUND MARKETING

- La méthodologie Inbound
- Quelles sont les règles fondamentales du succès en Inbound Marketing ?
- Comment créer un contenu "remarquable" ?
- Cas pratiques de mise en place d'une stratégie Inbound
- ATTIRER DES VISITEURS SUR SON SITE INTERNET
 - Optimisez votre site pour les moteurs de recherche
 - Donnez enfin du sens à la création de contenu
 - Les fondamentaux du blogging
 - Décuplez votre visibilité grâce aux réseaux sociaux
 - Promouvoir sa visibilité grâce au référencement sponsorisé
- CONVERTIR SES VISITEURS EN PROSPECTS
 - Déclenchez des clics grâce aux Calls-to-Action
 - Les secrets d'une Landing Page qui fonctionne
 - Accompagnez vers l'étape suivante avec la Thank You Page
- TRANSFORMER SES PROSPECTS EN CLIENTS
 - Envoyez le bon email à la bonne personne
 - Passez au Smarketing !
 - Rendez la vie des commerciaux plus simple
 - Comment transformer la manière dont vous vendez vos produits et services ?
 - Les meilleures pratiques pour conclure une vente Inbound

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

L'équipe Mi4 est spécialisée dans la "lead generation" digitale et l'inbound marketing. L'agence a travaillé avec plus de 100 entreprises et start-ups dans l'objectif de développer leur chiffre d'affaire grâce au digital.

Moyens pédagogiques et techniques

- Auto-évaluations.
- Quiz.
- Exposés théoriques.
- Étude de cas concrets.
- Questions en cours de formation et échanges de bonnes pratiques.
- Documents supports de formation projetés.
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Moyens pédagogiques adaptés.

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

- Émargement digital.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.