

INFORMATIQUE MANAGEMENT

Devictio Formations
12 place Bir Hakeim
69003 Lyon

04 72 64 25 19
09 72 14 73 95

www.devictio.fr
formation@devictio.fr

N° Déclaration :
82 69 09771 69

Code NAF :
8559A

SIRET :
49829500500033

Formation Inbound Marketing : générer des leads sur son site web



Référence : WEINB708

Nombre de stagiaires max : 5

Public visé : Tout public

Objectifs :

Etre capable de mettre en place une stratégie d'inbound marketing au sein de son entreprise :

Comprendre le fonctionnement et l'enjeu de l'Inbound Marketing.

Connaître les leviers actionnables dans le cadre d'une stratégie Inbound Marketing.

Apprendre à mettre en place une stratégie pertinente pour atteindre son objectif.

Savoir créer une campagne Inbound Marketing.

Savoir analyser les performances et synthétiser les données dans un rapport.

Moyens techniques et pédagogiques :

Mises en situation par le biais d'exercices.

Répétitions des manipulations pour mémoriser l'utilisation des outils présentés.

Un ordinateur par personne.

Support de cours remis sur clé USB ou en format papier à la fin de la formation.

Evaluation des résultats :

Une évaluation pédagogique (orale et/ou écrite) est effectuée à la fin de

TOSA[®] Centre Agréé

CERTIPORT[®]
AUTHORIZED TESTING CENTER

Adobe CERTIFIED ASSOCIATE AUTODESK Microsoft Office Specialist

INFORMATIQUE MANAGEMENT

Devictio Formations
12 place Bir Hakeim
69003 Lyon

04 72 64 25 19
09 72 14 73 95

www.devictio.fr
formation@devictio.fr

N° Déclaration :
82 69 09771 69

Code NAF :
8559A

SIRET :
49829500500033

vosre formation afin d'attester l'acquisition de connaissances.
Exercice de synthèse.

Validation de la formation :

Attestation de fin de formation envoyée par mail.

Pré-requis : Maîtrise de l'outil informatique et internet.

Durée : 5 jour(s) / 35 heures

Points abordés :

DECOUVRIR LES PRINCIPES ET ENJEUX DE L'INBOUND MARKETING

- Présentation et principe fondamental
- Inbound VS Outbound
- Chiffres clés
- Processus : attirer, convertir, conclure et fidéliser

DISPOSITIFS OPERATIONNELS DE L'INBOUND MARKETING

- Les canaux d'acquisition (Paid, Owned, Earned)
- Les contenus à forte valeur ajoutée
- La landing page
- Le tunnel de conversion
- Le marketing automation

CONSTRUIRE UNE STRATEGIE INBOUND MARKETING

- Définir un objectif
- Définir ses cibles
- Construire des buyer personas
- Choix du lead magnet
- Proposer un plan stratégique

CONCEVOIR SA PROPRE CAMPAGNE INBOUND MARKETING

- Créer une maquette basse définition de sa landing page (wireframe)
- Créer une landing page avec un outil No Code

TOSA[®] Centre
Agrégé

CERTIPORT[®]
AUTHORIZED TESTING CENTER

 CERTIFIED ASSOCIATE  AUTODESK  Microsoft Office Specialist

INFORMATIQUE MANAGEMENT

Devictio Formations
12 place Bir Hakeim
69003 Lyon

04 72 64 25 19
09 72 14 73 95

www.devictio.fr
formation@devictio.fr

N° Déclaration :
82 69 09771 69

Code NAF :
8559A

SIRET :
49829500500033

- Créer un tunnel de conversion
- Déclencher un email automatique

SUIVRE LES PERFORMANCES DE SA CAMPAGNE INBOUND

- Définir et suivre les indicateurs de performances
- Établir un reporting de campagne

METHODE PEDAGOGIQUE

- Brainstorming
- Cours
- Etude de cas
- Exercices
- Travaux pratiques

TOSA[®] Centre
Agréé

CERTIPORT[®]
AUTHORIZED TESTING CENTER

Adobe CERTIFIED ASSOCIATE **AUTODESK** **Microsoft** Office Specialist

INFORMATIQUE MANAGEMENT

Devictio Formations
12 place Bir Hakeim
69003 Lyon

04 72 64 25 19
09 72 14 73 95

www.devictio.fr
formation@devictio.fr

N° Déclaration :
82 69 09771 69

Code NAF :
8559A

SIRET :
49829500500033

NOS TARIFS

INTER dans nos locaux	2990 €* (598 €* / jour)
INTRA dans toute la France	sur devis

* Nos formations ne sont pas soumises à la TVA

NOUS CONTACTER

