

[Webmarketing] Booster votre activité commerciale en intégrant le marketing digital

2 Jours, 14 Heures
Ajouté le 15/06/2022 - Modifié le 16/12/2022

800€ NET

Appréhendez les techniques du marketing digital pour votre développement commercial.



Objectifs

- Comprendre les enjeux business du digital et de la data
- Découvrir les nouvelles stratégies marketing et nouvelles tactiques commerciales du marketing digital
- Etre capable de concevoir et mettre en œuvre une stratégie inbound marketing pour attirer des visiteurs, transformer des visiteurs en prospects et convertir des prospects en clients
- Mesurer, analyser et optimiser son retour sur investissement



Compétences visées

- Capacité de réflexion
- Capacité de compréhension de son environnement
- Capacité de gestion et d'analyse de données



Public

Toute personne souhaitant développer son activité commerciale grâce au marketing digital.

Prérequis : Maîtriser la navigation web

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'informations : rendez-vous sur notre page centre de formation.

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.



Programme

Digital, data & CRM: nouveaux leviers de croissance

- L'évolution du comportement de l'acheteur

[Webmarketing] Booster votre activité commerciale en intégrant le marketing digital

- Parcours clients et leviers d'action
- Les chiffres clés du digital et de la data
- Data et acteurs de la data en France et dans le Monde
- Fonctionnalité d'une base de données CRM
- Data Management Platform (DPM) et centralisation des données
- Recueil et traitement des données structurées et non structurées
- Les modes de collecte de data B2B et B2C

Ateliers:

- Audit des données et outils numériques de l'entreprise

Nouvelles stratégies marketing et nouvelles tactiques commerciales

- Inbound marketing
- Outbound marketing

Attirer des visiteurs qualifiés

- Buyer persona: cible et les carrefours d'audience
- Les concepts de permission marketing et de marketing d'influence
- Optimiser les mots-clés pour les moteurs de recherche (SEO, SEA...)
- La rédaction de contenu de qualité (blog, ebook, livre blanc, webinar...)
- L'utilisation des réseaux sociaux (Facebook, Twitter, LinkedIn, YouTube...)

Ateliers:

- Identifier son buyer persona et ses attentes en termes de contenu
- Sélectionner les mots-clés et les items les plus pertinents

Transformer les visiteurs en prospects

- Susciter l'engagement avec des « call-to-action ».
- Conception des Landing Pages
- Les formulaires de contact
- Cibler ses prospects : retargeting et reciblage comportemental

Convertir les prospects en clients

- Structurer son funnel et son scoring
- Les programmes de « Lead nurturing » ou de marketing automation
- Concevoir des scénarios d'engagement
- L'intégration avec des outils CRM

[Webmarketing] Booster votre activité commerciale en intégrant le marketing digital

Ateliers:

- Travail sur les call-to-action, une landing page et un formulaire
- Conception d'un scénario d'engagement

Piloter et analyser le processus d'inbound marketing

- Structurer son équipe inbound marketing
- Etablir votre budget prévisionnel
- Mesurer et analyser ses résultats avec Google Analytics
- Construire son tableau de bord digital et calculer son ROI

Ateliers:

- Analyse de résultats
- Conception d'un tableau de bord

Dates & lieux

 Nous consulter Nantes / St-Herblain

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 400 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur

[Webmarketing] Booster votre activité commerciale en intégrant le marketing digital

expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant. Découvrez sur nos pages centres de formation, la présentation détaillée de nos infrastructures.



Validation/Certification

Recueil des attentes : au démarrage de la formation, les attentes de chaque participant sont répertoriées par le formateur sur le support CCI. Positionnement : en début de formation, le niveau de chaque participant est évalué par le formateur via un test de positionnement et d'acquis des connaissances. En cours de formation, des exercices et/ou des mises en situation viennent évaluer l'acquisition des connaissances et capacités de chaque participant. Evaluation des acquis : en fin de formation, le niveau d'acquisition des connaissances et capacités est évalué individuellement au regard des objectifs de la formation par un test de positionnement et d'acquis des connaissances. Evaluation qualité : dans le cadre de notre démarche d'amélioration continue, une enquête de satisfaction des participants est réalisée en fin de formation. Une version numérique de ce questionnaire peut être utilisée. Certificat de réalisation, attestation de formation : à l'issue de la formation, votre certificat de réalisation de cette formation vous sera délivré par les services administratifs de la CCI. En complément et sur demande des participants, une attestation de formation pourra également être remise.