

La formation « Attirer vos futurs clients grâce au Marketing Digital » vise à permettre aux participant.es d'acquérir les compétences nécessaires leur permettant d'attirer, engager, convertir et fidéliser les clients potentiels en utilisant du contenu de qualité et des tactiques d'engagement, tout en mesurant et en optimisant continuellement les performances pour obtenir des résultats marketing efficaces à long terme. Ils ou elles seront capables de connaître les outils nécessaires et de s'en saisir pour développer une stratégie d'inbound marketing efficace et rentable pour leur entreprise.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre les principes de l'acquisition client et les différences entre les techniques marketing actionnables ;
- Savoir définir des personas et identifier leur parcours utilisateur pour mieux cibler les clients potentiels ;
- Maîtriser les techniques de génération de leads et de création de contenu pour attirer, convertir et fidéliser les futurs clients ;
- Savoir rédiger pour le web et produire du brand content efficace pour son site internet ;
- Développer sa connaissance du référencement naturel pour être mieux positionné dans Google ;
- Déployer le social selling au sein de son entreprise pour générer plus de leads commerciaux grâce aux réseaux sociaux professionnels.

PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

- Chargé.e de communication, WebDesigner souhaitant monter en compétence sur la stratégie Webmarketing
- Intermittent.es du spectacle en charge de promouvoir des créations culturelles.
- Jeunes diplômé.es souhaitant développer des compétences transverses ou se spécialiser dans le marketing digital.
- Connaissances des fondamentaux en UX design, référencement naturel, et en stratégie web marketing. Vous pouvez vous mettre à niveau des prérequis en suivant les modules de formation s'y rapportant en amont.
- Connaissance de l'outil informatique et d'un environnement (PC/Mac).

TARIF

1 400 €

Financement sur-mesure possible selon profil, financement AFDAS possible (sous condition d'éligibilité).

DURÉE DE FORMATION

35 heures.

CENTRE DE FORMATION

Lyon.

DÉLAIS D'ACCÈS

Dates à retrouver sur 3is-executive.fr

MODALITÉS D'ACCÈS

Échange nécessaire téléphonique avec une personne du centre de formation, vous pouvez prendre contact avec le ou la conseiller.e formation du centre où vous souhaitez vous former.

Contacts :

- Lyon : fc-lyon@3is.fr

ENCADREMENT

La formation sera assurée par un.e expert.e en Marketing digital.

EFFECTIFS

20 personnes maximum.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas sur la mise en place d'une stratégie d'Inbound Marketing à partir d'une situation professionnelle fictive.

3IS BORDEAUX | 36 rue des Terres Neuves, 33130 Bègles | fc-bordeaux@3is.fr | 05 56 51 90 30 | SIRET 794 436 394 00017 | Code APE 8542Z
3IS LYON | 30 rue Edouard Nieuport, 69008 Lyon | fc-lyon@3is.fr | 04 72 72 01 01 | SIRET : 824 391 015 00024 | Code APE 8559A
3IS NANTES | 2 rue Gaspard Coriolis, 44300 Nantes | fc-nantes@3is.fr | 02 72 25 65 01 | SIRET 894 497 254 00017 | Code APE 8559A
3IS PARIS | 4 rue Blaise Pascal 78 990 Élancourt | fc-paris@3is.fr | 01 30 69 64 48 | SIRET 345 052 229 00035 | Code APE 8559B

05F15V1 | Fiche programme « Attirer vos futurs clients grâce au Marketing Digital », mise à jour le 05/04/2024 | www.3is-executive.fr

VALIDATION

Attestation de stage.

MÉTHODES MOBILISÉES

Mise en pratique, étude de cas & apports théoriques.
Formation en présentiel, distanciel nous consulter.

DISPOSITIF D'ACCUEIL DES APPRENANT.ES EN SITUATION DE HANDICAP (TEMPORAIRE OU DURABLE) & ACCESSIBILITÉ

Un.e référent.e handicap est à votre écoute sur chaque centre, et plus d'informations sont disponibles également ici : 3is-executive.fr/handicap-et-accessibilite

PROGRAMME DE FORMATION

JOURS 1 & 2

METTRE EN PLACE UNE STRATÉGIE D'ACQUISITION CLIENTS

- Présentation de la formation et des objectifs ;
- Comprendre le principe de l'acquisition de clients sur le web ;
- Savoir bâtir sa stratégie webmarketing pour optimiser les performances et structurer son approche ;
- Connaître les leviers webmarketing activables en fonction du parcours d'achat et de ses objectifs ;
- Inbound vs. outbound : avantages et inconvénients des deux pratiques.

DÉFINIR DES PERSONAS ET IDENTIFIER LE PARCOURS UTILISATEUR OU BUYERS JOURNEY

- Retour sur la définition de personas concrets utilisables en communication digitale ;
- Le parcours utilisateur en dehors de mon site web ;
- Être présent aux bons endroits pour capter l'intérêt et attirer les prospects.

TRAVAILLER SA STRATÉGIE DE CONTENU ET OCCUPER L'ESPACE WEB

- Notion de brand content et de content marketing ;
- Développer des contenus à haute valeur ajoutée ;
- Créer des contenus appâts et les réutiliser pour faire performer sa stratégie digitale ;
- Alimenter mon site avec des contenus performants ;
- Assurer une présence digitale omnicanale et développer l'attractivité grâce à mes contenus.

JOURS 3 & 4

LA RÉDACTION POUR LE WEB ET LE BRAND CONTENT SUR SON SITE INTERNET

- Différence entre la rédaction papier et la rédaction web ;
- Les bonnes pratiques de la rédaction de contenus web ;
- Donner de la personnalité à ses contenus : retour sur la notion de charte éditoriale ;
- Planifier la création pour maximiser l'efficacité et la part de voix ;
- Les règles rédactionnelles ;
- Contenus éditoriaux vs contenus visuels ;

ÊTRE TROUVÉ DANS GOOGLE GRÂCE AU RÉFÉRENCIEMENT NATUREL (SEO)

- Rappels sur les bases du référencement naturel ;
- Notion de crawl budget, de link juice et de maillage interne de son site ;
- Le cocon sémantique ou l'organisation des contenus sur son site ;
- Le référencement des vidéos et images ;

3IS BORDEAUX | 36 rue des Terres Neuves, 33130 Bègles | fc-bordeaux@3is.fr | 05 56 51 90 30 | SIRET 794 436 394 00017 | Code APE 8542Z
3IS LYON | 30 rue Edouard Nieuport, 69008 Lyon | fc-lyon@3is.fr | 04 72 72 01 01 | SIRET : 824 391 015 00024 | Code APE 8559A
3IS NANTES | 2 rue Gaspard Coriolis, 44300 Nantes | fc-nantes@3is.fr | 02 72 25 65 01 | SIRET 894 497 254 00017 | Code APE 8559A
3IS PARIS | 4 rue Blaise Pascal 78 990 Élancourt | fc-paris@3is.fr | 01 30 69 64 48 | SIRET 345 052 229 00035 | Code APE 8559B

05F15V1 | Fiche programme « Attirer vos futurs clients grâce au Marketing Digital », mise à jour le 05/04/2024 | www.3is-executive.fr



- La fameuse Google Search Console ;
- Quelques outils supplémentaires.

JOURS 4 & 5

REPENSER SA STRATÉGIE COMMERCIALE AVEC LES RÉSEAUX SOCIAUX

- Comprendre la notion de social selling ;
- Maîtriser les rouages de LinkedIn ;
- Savoir mettre en place une stratégie de social selling pour développer l'acquisition de leads via les réseaux professionnels ;
- Travailler son profil personnel : le personal branding ;
- Partager du « contenu appât » pour élargir son réseau et identifier des leads ;
- Repenser sa prospection et s'appuyer sur les collaborateurs dans l'entreprise.

JOUR 5

ÉVALUATION & BILAN

- Évaluation de la formation ;
- Retour et échanges sur la formation et l'évaluation ;
- Perspectives d'approfondissement.