



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

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

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. Si besoin, notre équipe étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour permettre de suivre la 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 de financement.

Compétences visées

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

Les plus pédagogiques

Animateur :

Nos formateurs sont choisis pour leurs expertises métiers, leurs compétences pédagogiques et leurs connaissances de l'entreprise.

Méthodes :

Une pédagogie interactive favorise l'acquisition des savoirs, savoir-faire et savoir-être. Le formateur apporte des savoirs théoriques mais également un accompagnement des participants vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

Nos salles sont équipées d'outils multimédias et interactifs et de tous matériels en lien avec la thématique traitée.

Groupe de 4 à 10 personnes

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

Durée | Prix

2 Jours, 14 Heures

800 € NET

Code : CN1023

Horaires de formation :

8h30-12h30 - 14h-17h

Date | Lieu

A Nantes

> 17 et 18 Octobre 2022

Date de création : 28-11-2018

Dernière modification : 03-11-2021



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

Appréhendez les techniques du marketing digital pour votre développement commercial.

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.

Durée | Prix

2 Jours, 14 Heures

800 € NET

Code : CN1023

Horaires de formation :

8h30-12h30 - 14h-17h

Date | Lieu

A Nantes

> 17 et 18 Octobre 2022

Date de création : 28-11-2018

Dernière modification : 03-11-2021

Programme

Digital, data & CRM: nouveaux leviers de croissance

L'évolution du comportement de l'acheteur
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

CCI Vendée

16 rue Olivier de Clisson - CS 10049 - 85002 La Roche sur Yon Cedex

Tél : 02 51 45 32 89 - Mail : formation.continue@vendee.cci.fr

N° SIRET : 188 500 490 00019 - N° Déclaration d'activité 528 501 092 85



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

Appréhendez les techniques du marketing digital pour votre développement commercial.

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 scénarii d'engagement

L'intégration avec des outils CRM

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

Durée | Prix

2 Jours, 14 Heures

800 € NET

Code : CN1023

Horaires de formation :

8h30-12h30 - 14h-17h

Date | Lieu

A Nantes

> 17 et 18 Octobre 2022

Date de création : 28-11-2018

Dernière modification : 03-11-2021