

## INBOUND MARKETING : POLITIQUE ET STRATÉGIE DE CONTENUS

Grâce à une approche pratique et personnalisée, vous maîtriserez les fondamentaux du marketing digital pour attirer vos cibles et les transformer en clients ambassadeurs.

### FORMATEUR

Chargé(e) de projets

### DURÉE

30 heures

### TARIF

Se référer à la convention de formation

### PUBLIC CONCERNÉ

Dirigeant  
Personne en charge de la Communication

### PRÉ-REQUIS

Maîtrise de l'outil informatique

### FINANCEMENT

Se rapprocher de son OPCO pour une prise en charge éventuelle



### Objectifs pédagogiques

Comprendre les différences et complémentarités entre Inbound et Outbound Marketing  
Connaître les différentes étapes de l'Inbound Marketing  
Mettre en place une stratégie adaptée à sa cible qui converti  
Maîtriser les logiques, le vocabulaire de base et les bonnes pratiques

### Programme

Introduction  
Prérequis indispensables : personas, benchmark, positionnement marketing différentiant, culture de l'obsession client  
Deux approches différentes : la stratégie de l'entonnoir et la stratégie du Sherpa  
Attirer : site Internet, blog, référencement naturel, publicité en ligne, affiliation, relations publiques, influence sociale  
Convertir : storytelling, appâts et autres contenir (livres blancs, infographies, checklists, études de cas, guides pratiques, FAQ...), webinar  
Conclure/Vendre : newsletter, marketing automatisé  
Suivre/Fidéliser : communauté de clients, événements  
Conclusion

### Méthodes mobilisées

Démonstration en temps réel  
Exercices pratiques

### Outils fournis

Manuel d'utilisation illustré

### Lieu de la formation

Dans une classe virtuelle  
OU  
Dans vos locaux (frais supplémentaires)



## INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Nos formateurs utilisent des outils et méthodes reconnus tout en se basant sur de nombreux cas pratiques réels.



### Méthode pédagogique

Partage de la formation entre formation théorique et mises en situation.



### Modalités d'évaluation

QCM final.



### Modalités d'inscription et délai d'accès

Nous contacter par mail à l'adresse [contact@campus-nocta.fr](mailto:contact@campus-nocta.fr)  
ou par téléphone au 04 93 71 00 54.

Les inscriptions doivent être réalisées 15 jours avant le début de la formation.



### Moyens techniques

Salle équipée d'une connexion Internet et de branchements électriques  
Le stagiaire utilise son propre ordinateur. Il doit être muni d'une caméra et d'un micro.



### Vous êtes en situation de handicap ?

Nous avons un membre dédié au sein de notre équipe, spécialement formé pour accompagner et répondre aux besoins spécifiques des personnes en situation de handicap.

