



UNIVERSITE D'ENTREPRISE

**Inbound Marketing
les techniques
pour convertir
vos prospects
en clients**

Inbound Marketing : les techniques pour convertir vos prospects en clients

Participants :

Pré-requis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Public cible :

• Des Equipes marketing et communication on et off-line, des Responsables de l'élaboration des stratégies aux opérationnels chargés des déploiements, toute personne souhaitant renforcer son usage marketing des nouveaux médias pour sa marque ou son entreprise et gagner réellement de nouveaux clients grâce à Internet.

Formation :

Le principe de l'Inbound Marketing est de faire venir les clients vers soi plutôt que d'aller vers eux en les interrompant dans leur activité ou leurs consultations médias. En effet, les consommateurs sont de plus en plus sollicités et de moins en moins réceptifs aux messages publicitaires : ils peuvent avec les enregistreurs numériques sauter la publicité en TV, avec les podcasts écouter les émissions de leur choix en radio, avec des outils anti-spam et anti-bannières limiter la publicité sur Internet, et encore grâce à Pacitel refuser de recevoir des appels commerciaux. Ils sont en revanche beaucoup mieux outillés grâce à Internet pour faire leur propre recherche, découvrir les produits et services qui les intéressent, et identifier les bons fournisseurs. L'Inbound Marketing propose une méthode efficace pour répondre à ce nouveau paradigme et être trouvé et choisi par ces nouveaux consommateurs.

Objectifs de la formation :

La formation Inbound Marketing a pour objectif de présenter et faire comprendre les nouvelles techniques marketing et de conversion des prospects. Les consommateurs de moins en moins réceptifs poussent les entreprises à travailler différemment.

- Générer plus de trafic sur leur site Internet
- Convertir les visiteurs en prospects qualifiés
- Accompagner les prospects dans leur processus de décision pour les convertir en client
- Optimiser l'ensemble du processus pour faire progresser le retour sur investissement des actions d'Inbound Marketing

Durée : module de 6 heures

Nombre de personnes : 12 personnes maximum