

Mettre en place une stratégie de génération de leads performante



Marketing automation & inbound marketing

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de vous approprier les concepts fondamentaux du marketing automation et de mettre en place une stratégie de génération de leads performante.

PROGRAMME

Comprendre les évolutions du marketing

- Le social, data, mobile marketing.

Mettre en place une stratégie de génération de leads

- Comprendre l'importance des buyer's personas et du customer's journey.

S'approprier l'inbound marketing pour créer des contenus pertinents

- Structurer et mettre du relief à ses contenus.

Capter les leads grâce à des landing pages efficaces

- Connaître les techniques de conversion des landing pages.

Convertir à l'aide du lead nurturing & lead scoring

- Modéliser ses workflows d'actions marketing automatisés.

Choisir un outil de marketing automation et intégrer son CRM

- Intégrer son CRM aux outils de marketing automation.

Changer son organisation pour un meilleur impact : le Smarketing

- Mettre en place une nouvelle organisation adaptée au sein de son équipe.

Option : Classe virtuelle retour sur expérience 3 mois après la formation : 139 €

MODULES DISTANCIELS

- **E-quiz** en amont/aval de la formation.

EXPERTISE

Code : LEADGEN

🕒 2 jours - 14 heures

💰 Prix HT : 1650 € (repas inclus)

OBJECTIFS

- Concevoir une stratégie de génération de leads en intégrant l'inbound marketing.
- Mieux convertir grâce au lead nurturing et au lead scoring.
- Intégrer son CRM aux outils de marketing automation.

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances aguerries en marketing et marketing digital.

PUBLIC CONCERNÉ

Public aguerri de responsables marketing, responsables marketing digital, chefs de produits.

PLANNING

Paris

30 - 31 janvier 2019

28 - 29 mars 2019*

23 - 24 mai 2019

18 - 19 juillet 2019*

23 - 24 septembre 2019*

28 - 29 novembre 2019*

30 - 31 janvier 2020

* : sessions également à Lyon, Bordeaux, Lille et Nantes.