



# LES FONDAMENTAUX DU MARKETING DIGITAL BTOB

## Maîtriser et gérer les leviers du e-marketing pour cibler les entreprises

Internet est un vecteur de croissance important pour les entreprises en BtoB. Les enjeux à relever : utiliser les bons leviers webmarketing et s'organiser pour améliorer ses performances.

### OPTION MICRO-CERTIFICATION ISM\*

Dans le cadre de la micro-certification, sur la dernière année : taux de réussite 100%.

### OBJECTIFS

- Comprendre les apports du digital pour cibler les entreprises.
- Connaître les cas de référence et leurs apports pour les marques.
- Choisir les indicateurs et mesurer la performance.

### EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

### POUR QUI ?

Responsables marketing, marketing digital, chargés de communication en BtoB.

### PRÉREQUIS

Aucun.

### COMPÉTENCES ACQUISES

Tirer profit du marketing digital BtoB.

### PARCOURS PÉDAGOGIQUE

- Communauté d'apprenants
- E-quiz amont
- Présentiel
- E-quiz aval

### PROGRAMME

Les fondamentaux du marketing digital BtoB

#### Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation.
- Qu'est-ce que le digital a changé au marketing ?
- Pourquoi faut-il travailler son référencement naturel, le SEO ?
- Quelles sont les clés d'un e-mailing efficace ?

#### S'approprier les enjeux et spécificités du marketing digital BtoB

- Comprendre le comportement d'achat en BtoB.
- Analyser le cycle de vente en BtoB.
- Appréhender la place du digital dans une approche marketing BtoB.
- Atelier : mobilité, médias sociaux, intelligence artificielle... : transposer les dernières tendances marketing digital au BtoB.
- Décrypter les atouts de l'Inbound Marketing et les opportunités BtoB associées.

#### Mettre en place une stratégie marketing digital BtoB

- Connaître les différents modèles économiques de marketing digital BtoB.
- Maîtriser le modèle « Paid, Owned, Earned ».
- Déterminer les indicateurs de performance adaptés à ses actions marketing digital BtoB.

FORMATIONS COURTES

INITIATION



Ref. : C19B2BEMARK

Durée :  
2 jours - 14 heures

Tarif :  
Salarié - Entreprise : 1390  
€ HT  
Particulier : 1585 € TTC

Code CPF : 1345

Code  
Dokelio AF\_0000024492  
:



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF



Membre de la FFP

ISM - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS  
Tél. : +33 (0)1 43 72 64 00 - e-mail : serviceclient@ism.fr  
Siret 712 010 362 000 28



- Comprendre son Customer Journey BtoB pour identifier les meilleurs canaux et scénarios de contact.
- Mesures et tableau de bord : suivre la performance de sa stratégie digital BtoB.
- Atelier : établir son plan d'action stratégique.

### **Content marketing BtoB : assurer sa promotion auprès des entreprises**

- Élaborer une stratégie marketing BtoB de contenu en ligne performante : fréquence, canal, type de contenu, personas.
- Adapter son contenu de marque BtoB au canal digital associé.
- SEO, SEA, publicité en ligne... : maximiser la promotion en ligne de ses contenus BtoB.
- Atelier : élaborer son persona pour construire la stratégie de contenus.

### **Miser sur le marketing automation et le lead nurturing pour acquérir des nouveaux clients BtoB**

- Adresser le prospect en amont du cycle d'achat pour maximiser ses chances de conversion.
- Qualifier ses leads BtoB en fonction de leur maturité pour adapter ses actions.
- Call to action, emailing : doser la sollicitation des prospects BtoB.
- Automatiser des actions webmarketing BtoB pour gagner en performance et pertinence.
- Atelier : dessiner les scénarios types de son parcours client BtoB en ligne.

### **Fidéliser ses clients BtoB : pratiquer le marketing d'influence et la personnalisation**

- Miser sur les réseaux sociaux et la puissance des recommandations en marketing BtoB.
- Faire de ses clients professionnels des ambassadeurs de sa marque BtoB.
- Atelier : personnaliser sa relation client en BtoB grâce aux leviers digitaux : hyper ciblage, géolocalisation, forum, interactivité...

### **Connecter les principaux leviers du digital BtoB pour optimiser ses actions marketing BtoB**

- Coordonner e-CRM, social CRM et relation commerciale.
- Maîtriser les Web Analytics et les outils de gestion de campagne marketing BtoB.
- Social Selling, Employee Advocacy... : mobiliser et engager ses équipes commerciales sur les canaux digitaux en BtoB.
- Atelier : analyser la performance d'une campagne digitale BtoB.

*\* Dans le cadre de l'option micro-certification, l'acquisition des compétences sera évaluée par contrôle continu et exercice final articulant l'ensemble des concepts abordés*

*Option micro-certification : tarif Particulier*

*Si vous souhaitez passer la micro-certification et utiliser son CPF, merci de vous inscrire via [www.moncompteformation.gouv.fr](http://www.moncompteformation.gouv.fr).*

## **INTERVENANTS**

Renaud ALQUIER

ALQUIER Renaud

Alan CALLOC'H

Expert Marketing Digital

ZEACADEMY

## **MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES**

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**





Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

## LIEUX ET DATES

### À distance

19 et 20 mai 2022

10 et 11 oct. 2022

07 et 08 déc. 2022

### Paris

10 et 11 janv. 2022

16 et 17 mars 2022

15 et 16 juin 2022

20 et 21 sept. 2022

09 et 10 mars 2023

### Marseille

08 et 09 nov. 2022

### Nantes

28 et 29 avr. 2022

### Lille

10 et 11 oct. 2022

### Toulouse

19 et 20 mai 2022

