

Opleiding : Inbound Marketing, prospects omzetten in klanten

optionele DiGiTT®-certificering op afstand
Praktijkcursus - 2d - 14u00 - Ref. INB
Prijs : 1360 € V.B.

★★★★☆ 4,6 / 5

Deze cursus laat u zien hoe u bezoekers op uw site kunt omzetten in gekwalificeerde leads en vervolgens in klanten. U maakt kennis met nieuwe marketingconcepten en -processen waarmee u meer verkeer naar uw e-commerce site kunt genereren.

Pedagogische doelstellingen

Aan het einde van de training is de deelnemer in staat om:

- ✓ De hefboomen van digitale marketingprestaties beheersen
- ✓ Sociale netwerken integreren in je inbound marketingstrategie
- ✓ De prestaties van uw inbound marketingstrategie beheren en meten
- ✓ Je mobiele marketing optimaliseren

Doelgroep

Marketingmanagers, marketingdirecteuren, iedereen die verantwoordelijk is voor een webmarketingproject.

Voorafgaande vereisten

Basiskennis van webmarketing.

Praktische modaliteiten

Praktisch werk

Casestudies, rollenspel oefeningen gevolgd door groepsdebriefing, participatieve discussies en feedback.

Leer methodes

Actieve lesmethoden die persoonlijke betrokkenheid en uitwisselingen tussen deelnemers aanmoedigen.

Opleidingsprogramma

DEELNEMERS

Marketingmanagers, marketingdirecteuren, iedereen die verantwoordelijk is voor een webmarketingproject.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Basiskennis van webmarketing.

VAARDIGHEDEN VAN DE CURSUSLEIDER

De deskundigen die de cursus leiden zijn specialisten op het betreffende vakgebied. Zij werden geselecteerd door onze pedagogische teams zowel om hun vakkennis als hun pedagogische vaardigheden voor elke cursus die zij geven. Zij hebben minstens vijf tot tien jaar ervaring in hun vakgebied en oefenen of oefenden verantwoordelijke bedrijfsfuncties uit.

BEOORDELINGSMODALITEITEN

De cursusleider beoordeelt de pedagogische vooruitgang van de deelnemer gedurende de gehele cursus aan de hand van meerkeuzevragen, praktijksituaties, praktische opdrachten, ... De deelnemer legt ook van tevoren en naderhand een test af ter bevestiging van de verworven kennis.

1 Inventariseren

- Belangrijke gegevens en cijfers.
- Webmarketingstrategieën.

2 Inbound marketing: een nieuwe vorm van marketing

- Nieuwe behoeften en gedragingen van consumenten.
- Van uitgaande marketing naar inkomende marketing.
- Tien referentiepunten voor Inbound Marketing.
- Het belang van inhoud.
- Zes stappen naar een succesvolle strategie.
- BtoB en BtoC inbound marketing.

Workshop storytelling

Inbound Marketing in uw bedrijf identificeren.

3 Digitaal koppelen aan marketingdoelstellingen

- Creëer bewustzijn. Leads genereren.
- Zet leads om in gekwalificeerde contacten en vervolgens in klanten.
- Verbeter de prestaties van de klantenservice.
- Loyaliteit opbouwen.
- Toestemmingsmarketing: de kern van de strategie.
- De sleutels tot een goede strategie.
- Neem prospects mee in de wereld van het merk.

Groepsdiscussie

Brainstormworkshop in tweetallen: strategieën in verschillende bedrijven.

4 De aanbeveling en de communautaire strategie

- Merkambassadeurs.
- De juiste beïnvloeders. Tribal marketing.

Workshop storytelling

Video die het bestaansrecht van Tribal Marketing illustreert.

5 Prestatiestuurprogramma's

- Blog: kwaliteitsartikelen schrijven.
- SEM = SEO + SEA + SMO.
- Sociale netwerken gebruiken en mengen.
- Beheer van de gemeenschap.
- Retargeting op basis van gedrag.
- Van Facebook naar de website.
- Je cross-channelstrategie beheren.

Casestudy

De community-strategie van een site.

6 De actieve consument

- Oproep tot actie: webgebruikers aanmoedigen om te klikken.
- Nieuw consumentengedrag.
- Evangeliseer door inhoud aan te bieden die kan worden verspreid.
- Lead-nurturing en marketingautomatisering.
- Marketingproces beïnvloeden.

PEDAGOGISCHE EN TECHNISCHE MIDDELEN

- De gebruikte pedagogische middelen en cursusmethoden zijn voornamelijk: audiovisuele hulpmiddelen, documentatie en cursusmateriaal, praktische oefeningen en correcties van de oefeningen voor praktijkstages, casestudies of reële voorbeelden voor de seminars.
- Na afloop van de stages of seminars verstrekt ORSYS de deelnemers een evaluatievragenlijst over de cursus die vervolgens door onze pedagogische teams wordt geanalyseerd.
- Na afloop van de cursus wordt een presentielijst per halve dag verstrekt, evenals een verklaring van de afronding van de cursus indien de stagiair alle sessies heeft bijgewoond.

TOEGANGSMODALITEITEN EN TERMIJNEN

De inschrijving dient 24 uur voor aanvang van de cursus plaatsgevonden te hebben.

TOEGANKELIJKHEID VOOR MINDERVALIDEN

Is voor u speciale toegankelijkheid vereist? Neem contact op met mevr. FOSSE, contactpersoon voor mindervaliden, via het adres psh-accueil@ORSYS.fr om uw verzoek en de haalbaarheid daarvan zo goed mogelijk te bestuderen.

7 M-communicatie

- Belangrijkste principes. Huidige situatie.
- Toepassingen met grote voordelen voor de klant: best practices.
- Je mobiele mediastrategie ontwikkelen.
- Video's integreren in je contentstrategie.

Demonstratie

Toepassingen met grote voordelen voor de klant.

8 Prestaties analyseren en meten

- De juiste indicatoren definiëren. Dashboard.
- Bouw een dashboard en meet het rendement op investering.
- Inzicht in verschillende analyse- en rapportagetools.

Oefening

Bouw een dashboard.

Opties

: 190€HT

DiGiTT® certificering is optioneel wanneer je je inschrijft voor deze cursus en bestaat uit 3 stappen: het maken van een Diag® voorafgaand aan de cursus, toegang tot een digitale bibliotheek om de concepten en begrippen voor elke digitale vaardigheid te leren en vervolgens het maken van het certificeringsexamen. Dit bestaat uit een test die beschikbaar is in het Engels en Frans. Dit bestaat uit een test van 90 minuten die beschikbaar is in het Engels en Frans. Het resultaat certificeert uw vaardigheidsniveau op 1000 punten (beginner, gemiddeld, gevorderd, expert). Het volgen van deze training alleen is niet voldoende om een maximale score op het examen te garanderen. Het examen kan worden gepland en online worden afgelegd binnen 4 weken na aanvang van je sessie. retourdelignechariots

De certificeringsoptie wordt aangeboden in de vorm van een voucher of een uitnodiging waarmee u na afloop van de opleiding het examen kunt afleggen.

Data en plaats

KLAS OP AFSTAND

2026 : 22 juni, 5 nov.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 22 juni, 5 nov.