

Opleiding : Marketingautomatisering, uw marketingcampagnes optimaliseren

Synthese cursus - 1d - 7u00 - Ref. MKO

Prijs : 850 € V.B.



4,1 / 5

Met Marketing Automation kun je je prospects beter targeten en je klantrelaties personaliseren door bepaalde taken te automatiseren en te optimaliseren. Deze cursus laat je zien hoe je deze tools effectief kunt gebruiken, leads kunt genereren en je marketingbetrokkenheid kunt verbeteren.



Pedagogische doelstellingen

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

- ✓ Automatiseer je marketingcampagnes
- ✓ Leads genereren via digitale kanalen optimaliseren
- ✓ Efficiënte lead-nurturing en scoring workflows implementeren
- ✓ Een marketingautomatiseringsplatform effectief gebruiken

Doelgroep

Marketingmanagers en -directeuren, salesmanagers en -directeuren, iedereen die verantwoordelijk is voor webmarketingprojecten.

Voorafgaande vereisten

Basiskennis van webmarketing.

Praktische modaliteiten

Praktisch werk

Theoretische input, demonstraties en casestudies.

Opleidingsprogramma

DEELNEMERS

Marketingmanagers en -directeuren, salesmanagers en -directeuren, iedereen die verantwoordelijk is voor webmarketingprojecten.

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 Prospects beheren met marketingautomatisering en lead-nurturing

- Het concept van marketingautomatisering begrijpen: wat kan worden geautomatiseerd en wat niet.
- Inzicht in de rol en implementatie van gedragsgegevens.
- De functies van een Marketing Automation platform begrijpen: landingspagina's, e-mails, scoring, workflows, enz.
- De risico's van marketingautomatisering begrijpen.
- Het juiste marketingautomatiseringsplatform voor uw behoeften kiezen: voordelen, sterke punten, beperkingen...
- Ontwikkel je eerste automatiseringsscenario's en implementeer workflows.
- Prospects stroomopwaarts beheren met lead-nurturing: gebruik van persona's, integratie van de conversiefunnel, enz.
- Meet de effectiviteit van je nurturing-workflows.

2 Lead Scoring gebruiken om prospects en leads te kwalificeren

- Inzicht in lead scoring.
- Definieer je impliciete score of "demografische".
- Definieer je expliciete of gedragsscore.
- Definieer je negatieve score.
- Maak je eigen labels.
- Evalueer je scoringsregels en optimaliseer je aanpak.

3 De link leggen tussen marketingautomatisering en CRM

- Begrijp de verschillen tussen marketingautomatiseringstools en CRM.
- De belangrijkste beperkingen van CRM begrijpen.
- Begrijp het belang van het koppelen van je CRM met Marketing Automation.
- Van marketing naar [[smarketing]].

4 De effectiviteit van uw Marketing Automation-acties meten

- Bepaal je omzetdoelstellingen.
- Bepaal het aantal gegenereerde Marketing Qualified Leads en Sales Qualified Leads.
- Ken je gemiddelde conversiepercentage.
- De mate van betrokkenheid op sociale media kennen.
- Ontdek de meest effectieve contactpunten.

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.

Data en plaats

KLAS OP AFSTAND

2026 : 23 juni, 15 dec.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 23 juni, 15 dec.