

Formation : Inbound marketing, convertir ses prospects en clients

Certification DiGiTT® à distance, en option
Cours pratique - 2j - 14h00 - Réf. INB
Prix : 1590 € H.T.

★★★★☆ 4,8 / 5

Cette formation vous montrera comment convertir les visiteurs de votre site en prospects qualifiés puis en clients. Elle vous présentera les nouveaux concepts et processus marketing qui vous permettront de générer plus de trafic sur votre site e-commerce.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Maîtriser les leviers de performance du marketing digital
- ✓ Intégrer les réseaux sociaux dans sa stratégie d'inbound marketing
- ✓ Piloter et mesurer les performances de sa stratégie d'inbound marketing
- ✓ Optimiser son marketing sur mobile

Public concerné

Responsables Marketing, directeurs Marketing, toute personne en charge de projet Webmarketing.

Prérequis

Connaissances de base du Webmarketing.

Vérifiez que vous avez les prérequis nécessaires pour profiter pleinement de cette formation en faisant [ce test](#).

PARTICIPANTS

Responsables Marketing, directeurs Marketing, toute personne en charge de projet Webmarketing.

PRÉREQUIS

Connaissances de base du Webmarketing.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Etudes de cas, mises en situation suivies d'un débriefing collectif, échanges participatifs, retours d'expériences.

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active favorisant l'implication personnelle et les échanges entre participants.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Dresser l'état des lieux

- Données et chiffres-clés.
- Stratégies marketing sur le Web.

2 L'Inbound Marketing : un nouveau marketing

- Nouveaux besoins et comportements des consommateurs.
- De l'Outbound Marketing à l'Inbound Marketing.
- Dix points de repère de l'Inbound Marketing.
- L'importance du contenu.
- Six étapes d'une stratégie réussie.
- Inbound Marketing en BtoB et BtoC.

Echanges

Identifier l'Inbound Marketing dans son entreprise.

3 Lier le digital à des objectifs marketing

- Créer la notoriété. Générer des leads.
- Convertir les leads en contacts qualifiés puis en clients.
- Améliorer les performances du service client.
- Savoir fidéliser.
- Permission marketing : au cœur de la stratégie.
- Les clés d'une bonne stratégie.
- Faire venir les prospects dans l'univers de la marque.

Réflexion collective

Atelier de réflexion en binôme : stratégies dans les différentes entreprises.

4 La recommandation et la stratégie communautaire

- Ambassadeurs de la marque.
- Les bons influenceurs. Tribal Marketing.

Echanges

Vidéo illustrant la raison d'être du Tribal Marketing.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

5 Les leviers de performance

- Blog : rédiger des articles de qualité.
- SEM = SEO + SEA + SMO.
- Utiliser et mixer les réseaux sociaux.
- Community Management.
- Reciblage comportemental.
- De Facebook au site Web.
- Gérer sa stratégie cross-canal.

Etude de cas

Stratégie communautaire d'un site.

6 Le client conso'acteur

- Call to Action : inciter l'internaute au clic.
- Comportements des nouveaux consommateurs.
- Evangéliser par l'apport de contenus diffusables.
- Lead Nurturing et Marketing Automation.
- Process du marketing d'influence.

7 M-communication

- Grands principes. Etat des lieux.
- Applications à fort bénéfice client : bonnes pratiques.
- Développer sa stratégie média sur mobile.
- Intégrer des vidéos dans une stratégie de contenu.

Démonstration

Applications à fort bénéfice client.

8 Analyser et mesurer les performances

- Définir les bons indicateurs. Tableau de bord.
- Construire un tableau de bord et mesurer le retour sur investissement.
- Appréhender différents outils d'analyse et de reporting.

Exercice

Construire un tableau de bord.

Parcours certifiants associés

Pour aller plus loin et renforcer votre employabilité, découvrez les parcours certifiants qui contiennent cette formation :

- [Cycle certifiant Responsable marketing digital - Réf. KEM](#)

Options

Certification : 190 € HT

La certification DiGiTT® est en option lors de l'inscription à cette formation et s'articule en 3 étapes : le passage d'un Diag® avant la formation, l'accès à une digithèque permettant l'apprentissage des concepts et notions pour chaque compétence digitale, puis le passage de l'examen de certification. Celui-ci se compose d'un test de 90 min disponible en anglais et en français. Le résultat atteste de votre niveau de compétences sur 1000 points (débutant, intermédiaire, avancé, expert). Le seul suivi de cette formation ne constitue pas un élément suffisant pour garantir un score maximum à l'examen. La planification de ce dernier et son passage s'effectuent en ligne dans les 4 semaines qui suivent le début de votre session.

L'option de certification se présente sous la forme d'un voucher ou d'une convocation qui vous permettra de passer l'examen à l'issue de la formation.

Solutions de financement

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page [Comment financer sa formation](#) ou [contactez votre conseiller formation](#).

Horaires

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

Les participants sont accueillis à partir de 8h45. Les pauses et déjeuners sont offerts.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 22 juin, 5 nov.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 22 juin, 5 nov.