

## OBJECTIF(S)

- S'approprier la méthodologie « inbound marketing » pour transformer le prospect en client et mettre en place une véritable stratégie internet

## NIVEAU & PUBLIC

### SPÉCIALISATION

Managers Commerciaux, Directeurs et Responsables du marketing

**Prérequis** : aucun

## MODALITÉS DE PARTICIPATION

**Durée** : 1 jour (soit 7 heures)

**Moyens pédagogiques** : Cas pratiques - Support pédagogique  
Quiz d'évaluation finale

**Matériel nécessaire** : vidéo projecteur, paper-board

**Effectif maximum** : 20

## INTERVENANT(S)

**Formateur** : Professionnel spécialisé en stratégie commerciale

*Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM*

## TARIFS

**Adhérent FNAIM** : 220 € HT

**Non Adhérent FNAIM** : 320 € HT

## PROGRAMME

### I - ÉLABORER VOTRE PLAN MARKETING CLIENT

- Faire le lien entre approche produit et marketing relationnel
- Décliner les choix stratégiques en campagnes relationnelles

### II - GÉNÉRER DES CONTACTS VIA VOTRE SITE INTERNET

- Marketing Permissif : récolter des informations sur vos visiteurs
  - Formulaire
  - Les boutons CTA (Call To Action)
  - Landing Pages

### III - ÉLABORER DU TRAFIC DE « MOTIVÉS »

- Augmenter sa visibilité en utilisant plusieurs canaux digitaux :
  - Mots clés (SEO)
  - Campagne e-mailing
  - Réseaux Sociaux
  - Blog

### IV - FAIRE BASCULER LE PROSPECT A CLIENT

- Comprendre les clients et leurs interactions avec l'entreprise
- Gestion des canaux de vente
- Efficacité et productivité de la force de vente

### V - TRANSFORMER VOS CLIENTS EN AMBASSADEUR

- Obtenir et renforcer la fidélité du client
- Chercher à créer un lien avec le client
- Créer le sentiment d'une relation personnalisée



Programme accessible  
aux personnes  
en situation de handicap