

OBJECTIFS

- **S'approprier** la méthodologie « inbound marketing » pour transformer le prospect en client.
- **Connaitre** les fonctionnalités et potentialités majeures de l'internet
- **Savoir** mettre en place une véritable stratégie internet
- **Savoir** piloter la mise en place des outils spécifiques à la conquête et fidélisation client

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers Commerciaux, Directeurs et Responsables du marketing

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 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