

---

# Programme de Formation

---

## Formation Inbound Marketing - Attirer Clients Naturellement

---

### Organisation

---

**Durée :** 14 heures

**Mode d'organisation :** Mixte

---

### Contenu pédagogique

---

#### **Public visé**

Profils concernés :  
Responsables marketing, chargés de communication, community managers, responsables e-commerce, dirigeants de PME, entrepreneurs, toute personne impliquée dans la stratégie digitale.  
Cette formation s'adresse à vous si :

- Vous devez développer la présence en ligne de votre organisation
- Vous souhaitez maîtriser les leviers du marketing digital
- Vous voulez optimiser vos campagnes publicitaires
- Vous cherchez à mesurer le ROI de vos actions digitales

#### **Objectifs pédagogiques**

- Comprendre les leviers du marketing digital
- Définir une stratégie digitale
- Maîtriser SEO, SEA, réseaux sociaux
- Mesurer la performance
- Construire un plan d'action

#### **Description**

Module 1 : Stratégie d'inbound marketing

---

**Durée :** 3h

**Objectif opérationnel :** Comprendre la méthodologie inbound et construire sa stratégie.

**Contenu :**

- Inbound vs outbound : changement de paradigme
- Les 4 étapes de l'inbound : attirer, convertir, conclure, fidéliser
- Définir ses buyer personas et leur parcours d'achat
- Aligner marketing et ventes (smarketing)
- Les outils de l'inbound marketing

**Mise en pratique :** Cartographie du parcours d'achat et des contenus associés

**Livrable :** Stratégie inbound documentée

Module 2 : Attirer et convertir

---

**Durée :** 2h

**Objectif opérationnel :** Générer du trafic qualifié et le convertir en leads.



**Contenu :**

- Content marketing pour l'inbound
- SEO et réseaux sociaux pour attirer
- Les landing pages qui convertissent
- Les lead magnets : ebooks, webinars, templates
- Les formulaires et CTA efficaces

**Mise en pratique** :Création d'une landing page et d'un lead magnet  
**Livrable** :Kit de conversion inbound

---

**Module 3 : Nurturing et closing**

**Durée** :

**Objectif opérationnel** :Transformer les leads en clients avec le marketing automation.

**Contenu :**

- Le lead scoring : qualifier ses leads
- Le lead nurturing : scénarios email
- Aligner le passage du lead au commercial
- Mesurer la performance inbound
- Plan d'action : lancer sa stratégie inbound

**Mise en pratique** :Conception d'un workflow de nurturing  
**Livrable** :Plan d'action inbound marketing

---

**Module 4 : Stratégie digitale et plan d'action**

**Durée** :

**Objectif opérationnel** :À l'issue de ce module, vous saurez construire une stratégie marketing digitale cohérente.

**Contenu :**

- Définition des objectifs marketing (SMART)
- Identification des personas et parcours client
- Mix digital : choix des canaux selon les objectifs
- Budget et allocation des ressources
- Planning de déploiement
- KPIs et mesure de la performance

**Mise en pratique** :Élaboration d'un plan marketing digital complet  
**Livrable** :Plan marketing digital avec budget et KPIs

---

**Module 5 : Stratégie digitale et plan d'action**

**Durée** :

**Objectif opérationnel** :À l'issue de ce module, vous saurez construire une stratégie marketing digitale cohérente.

**Contenu :**

- Définition des objectifs marketing (SMART)
- Identification des personas et parcours client
- Mix digital : choix des canaux selon les objectifs
- Budget et allocation des ressources
- Planning de déploiement
- KPIs et mesure de la performance

**Mise en pratique** :Élaboration d'un plan marketing digital complet  
**Livrable** :Plan marketing digital avec budget et KPIs



### **Prérequis**

Être à l'aise avec la navigation internet et les réseaux sociaux.



### **Modalités pédagogiques**

Pédagogie active alternant apports méthodologiques et exercices pratiques. Études de cas et mises en situation. Échanges et retours d'expérience. Support de cours fourni.



### **Moyens et supports pédagogiques**

Salle de formation équipée. Support de cours. Matériel pédagogique adapté.



### **Modalités d'évaluation et de suivi**

- Évaluation des acquis (exercices, quiz)
- Mise en situation pratique
- Évaluation de satisfaction
- Attestation de fin de formation



### **Informations sur l'admission**

Inscription jusqu'à 14 jours avant le début. Délai : 2 à 4 semaines.



### **Informations sur l'accessibilité**

Formation accessible aux PSH. Contact référent handicap : [referent.handicap@akademiaformation.com](mailto:referent.handicap@akademiaformation.com)