
Programme de Formation

Inbound marketing : stratégie de contenu pour attirer et convertir

Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique



Public visé

Professionnels du marketing ou de la communication souhaitant concevoir et piloter une stratégie de contenu orientée conversion.



Objectifs pédagogiques

- Construire une stratégie de contenu de marque engageante à travers les outils de l'inbound marketing.
- Définir les lignes éditoriales, formats et canaux adaptés à sa cible.
- Créer du contenu à forte valeur ajoutée pour attirer, engager et convertir ses audiences.
- Intégrer le Digital Brand Content dans une logique de conversion et de performance.
- Piloter, mesurer et ajuster sa stratégie en fonction des retours utilisateurs et des indicateurs clés.



Description

Jour 1

Matin : Définir les fondamentaux du Digital Brand Content

Comprendre les enjeux du contenu de marque dans une stratégie digitale.

Poser les bases d'une stratégie : objectifs, audiences, supports, ton, fréquence.

Intégrer la logique POEM (Paid, Owned, Earned Media).

Identifier les KPI de performance.

Après-midi : Créer un contenu engageant et différenciant

Élaborer une ligne éditoriale cohérente.

Storytelling, tonalité, formats ludiques et interactifs.

Produire du contenu expert : crédibilité et pédagogie.

Anticiper les contraintes légales et droits d'auteur.

Atelier pratique : construction d'une mini-campagne de contenu.

Jour 2

Matin : Définir les bons formats et médias

Cartographier les formats disponibles : vidéos, lives, articles, podcasts, livres blancs, webinaires...

Choisir selon l'objectif et la cible.

Tirer parti du blog dans une approche BtoB.

Atelier : choix de formats selon des scénarios donnés.

Après-midi : Lier stratégie de contenu et inbound marketing

Intégrer le contenu dans un tunnel de conversion.
Mobiliser les contenus générés par les utilisateurs (UGC).
Déclencher l'engagement : interactions, viralité, partages.
Complémentarité avec les formats sponsorisés.
Simulation : conception d'une campagne complète intégrant les principes de l'inbound marketing.



Prérequis

Première expérience en marketing digital ou participation à une campagne d'inbound marketing.



Modalités pédagogiques

- Notre approche pédagogique repose sur une alternance entre apports théoriques opérationnels et mises en pratique directement issues du contexte professionnel des participants.
- Chaque thème traité s'appuie sur des études de cas concrets et des exercices pratiques, conçus spécifiquement à partir des situations réelles rencontrées dans l'environnement professionnel des stagiaires.
- Nos méthodes favorisent l'adaptation aux besoins de chaque participant afin d'optimiser leur engagement et leur apprentissage.
- L'animation privilégie une pédagogie active, favorisant les échanges, l'analyse réflexive des pratiques et une adaptation continue aux réalités professionnelles des participants.



Moyens et supports pédagogiques

- Des supports pédagogiques numériques adaptés au contexte professionnel sont remis aux participants.
- Dispositifs pédagogiques variés sont mobilisés tout au long de la formation (études de cas, exercices pratiques, travaux en sous-groupes, mises en situation, jeux pédagogiques) favorisant l'apprentissage actif, collaboratif et l'appropriation des contenus.



Modalités d'évaluation et de suivi

- Un QCM est réalisé en début et en fin de formation afin d'évaluer l'évolution des connaissances.
- Le suivi des stagiaires est assuré tout au long de la formation à travers des ateliers pratiques, des mises en situation et des échanges permettant d'évaluer leur participation et leur progression.

Une attestation individuelle de formation sera remise à chaque participant à l'issue de la formation.



Informations sur l'accessibilité

Si vous êtes en situation de handicap, ou si vous rencontrez une difficulté pouvant impacter votre participation à la formation, n'hésitez pas à nous contacter. Nous étudierons ensemble les aménagements ou adaptations pédagogiques, matérielles ou organisationnelles à mettre en place pour vous accompagner dans les meilleures conditions.