

Attirer des prospects et les transformer en clients grâce à l'inbound marketing

RELATION CLIENT & COMMERCIAL

MIXTE / BLENDED

14H

REF. FRM-RELATION-CLIENT-COMM-035

INFORMATIONS CLES

DUREE	14h (soit 2.0 jour(s))
MODALITE	Mixte / Blended
LANGUE	FR

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Maîtriser les techniques de génération de leads et d'acquisition digitale (SEO, SEA, content, social) | Construire un tunnel de conversion efficace et mesurer ses performances | Concevoir des séquences de nurturing adaptées à chaque étape du cycle d'achat | Aligner les équipes marketing et commerciales sur les processus d'acquisition | Optimiser le ROI des investissements marketing par l'analyse des données d'attribution

PUBLIC VISE ET PREREQUIS

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION

Responsables et opérationnels Marketing, Digital

PREREQUIS

Aucun

PROGRAMME DE LA FORMATION

Programme détaillé disponible sur demande. Contactez-nous pour recevoir le programme complet de cette formation.

MODALITES DE FINANCEMENT

- Plan de développement des compétences

ACCESSIBILITE

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour toute demande d'adaptation.