

Accompagner ses prospects avec le marketing de contenu

● DURÉE : 8 HEURES ●

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Public

Dirigeants, marketing,
Rédacteurs web

Prérequis

Bonne expression écrite

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A la fin de la formation, vous serez capables de :

- Etablir une fiche persona
- Manipuler les techniques de copywriting
- Utiliser le storytelling
- Créer une stratégie de contenu
- Evaluer l'efficacité de votre stratégie de contenu

CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)

- Pourquoi créer du contenu ?
- Qu'attend-t-on d'un bon contenu ?
- Personas marketing : déterminer la carte d'identité de ses prospects
- Les différents types de messages
- Harmoniser ses prises de parole sur le web grâce à la charte éditoriale
- Organiser sa production et sa diffusion de contenu à l'aide du planning éditorial
- Recycler son contenu : faire du neuf avec du vieux
- Utiliser le marketing de contenu pour construire un funnel de vente efficace
- Construire une landing page qui convertit
- Savoir doser la quantité de contenu à produire
- Anticiper les synergies du content marketing avec le SEO
- Typologie des emailings et newsletters : lequel employer et dans quelles conditions ?
- Comment évaluer les retombées d'une stratégie de content marketing ?

ORGANISATION

Moyens pédagogiques et techniques

- Formation à distance ou présentiel
- Documents supports de formation partagés.
- Exposés théoriques
- Démonstration pratique
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Certificat de réalisation de l'action de formation