



Emotional Marketing for Brand Strategy

Formation Inbound Marketing

Une formation sur 2 jours avec ateliers pratiques et case studies

Intervenant : Patrice Laubignat - EforBrands

Objectif de la formation

Découvrir et comprendre les mécanismes d'un marketing entrant : un marketing qui éveille le désir, la curiosité chez les prospects et les conduit progressivement à devenir client.

5 ateliers de travail développés sur 2 jours :

Principes de l'Inbound Marketing : reverse engineering

Values and beliefs : exprimer la passion et séduire

De l'Expérience à l'histoire : quels contenus ?

Conversion des prospects : du storytelling à l'engagement / marketing automation

Stratégie d'influence : détecter et engager vos influenceurs

Plusieurs business cases BtoB et BtoC seront analysés et commentés pour servir de base de réflexion et de références pratiques.

Un cas d'étude sera proposé aux stagiaires afin d'élaborer une stratégie Inbound Marketing.

