

PROGRAMME & COMPÉTENCES

Inbound Marketing & Growth Hacking 2J

- Elaborer une stratégie de Growth hacking
- Conquérir et fidéliser des clients en utilisant les techniques d'inbound marketing et de Growth hacking
- Rentabiliser les campagnes de Marketing inbound

Stratégies Phygtales & Cross canaux 2J

- Conquérir et fidéliser, et rentabiliser les campagnes du media mobile

L'IA au service des Forces de Vente 2J

- Elaborer une stratégie de vente en intégrant l'IA
- Générer des leads via l'IA Collecter de la Data Clients via l'Intelligence Artificielle

Booster l'engagement grâce aux communautés digitales 2J

- Mettre en œuvre un plan d'action pour optimiser l'engagement Clients via les communautés digitales

Lead generation & Marketing Digital 1J

- Générer des leads grâce au Marketing Digital

Booster votre Conquête Clients grâce au Social Selling 1J

- Elaborer une tactique de Social Selling efficace et rentable
- Intégrer le Social Selling au CRM

Favoriser l'adoption des solutions digitales par la force de vente 1J

- Elaborer une stratégie d'intégration des nouveaux outils digitaux pour la force de vente

Bénéfices & ROI du Marketing Digital & Social 1J

- Réaliser un plan médias (Paid, Owned, Earned, Shared)
- Définir son audience et ses personae pour le SEO (référencement naturel pour les moteurs de recherche)
- Évaluer la e-réputation de l'entreprise et écouter les communautés sur les réseaux sociaux
- Etablir une stratégie de contenus sur son site web et ses réseaux sociaux

OBJECTIFS

- Elaborer une stratégie et mettre en œuvre un plan d'actions de marketing digital.
- Conquérir et fidéliser des clients avec l'inbound marketing et le growth hacking
- Apprendre à développer des actions de Social Marketing
- Booster le ROI de vos campagnes de marketing digital et social
- Intégrer de nouveaux outils digitaux pour la force de vente

MÉTIERS CIBLÉS

Chief Digital Officer

Traffic Manager

SEO Strategist

Growth Hacker

Social Media Manager

Content Strategist

Responsable Email Marketing

UX Designer

Chef de projet web mobile

CRM Manager

Responsable Éditorial Web

Data Scientist

Responsable E-commerce

Responsable Affiliation

Digital PR & Outreach Manager


formations

**EXECUTIVE
EDUCATION**

CONTACT

Olivier BAUDIN

Responsable formation continue

 01 40 53 74 34

 formationpro@iscparis.com

formation DIGITAL MARKETING

Redynamiser votre Business Development
grâce au Digital

ISC GLOBAL PROGRAMS paris

L'ISC Paris est convaincu que l'acquisition de compétences durant toute la vie professionnelle, est un moyen de doper la performance des entreprises nécessite l'ISC a développé une offre de formations adaptées aux besoins, sous forme de certificats ISC de maîtrise de compétences, et de modules courts spécifiques.



campus
de Paris



certificat
de maîtrise des
compétences
professionnelles
de l'ISC Paris



candidature
sur dossier et entretien



cibles
cadres des fonctions
marketing et relation
clients

INTERVENANTS

Frédéric DIETZ - Professeur à l'ESSEC Executive Education

Philippe ASKENAZY – DG France Scanbuy et Professeur Marketing / Digital

Elie-Alexandre LE HOANGAN - Consultant en transformation et stratégie digitale

Frédéric CHAPSAL - ex VP Sales Yseop, Intervenant à l'ESSEC Executive Education

Guillaume LEGENDRE - CEO de Touch & Sell (ISC 2005)

Pierre MORGAT - Ph.D. Directeur pédagogique Programme Digital Business - CEO Customer Delight

MODALITÉ DE FORMATION

- 12 jours de 7h sur 1 à 2 mois
- Séminaires de 1 à 2 jours, les jeudi et vendredi, en présentiel

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Approche participative
- Cours
- Recherches en ligne
- Travaux de groupes
- Partages d'expériences
- Rencontres et conférences avec entreprises et opérationnels experts métier
- Cas d'études

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Présentation en groupe
- Exercices individuels
- Cas pratiques
- Travaux de groupes
- Mini-soutenances

TARIF
5.990 €

Net de taxes
Non éligible au CPF

