

FORMATION
raid/
academy.

PROGRAMME de la **FORMATION**

STRATÉGIE DE MARQUE
&
INBOUND MARKETING

CHOISISSEZ
LES INSÉPARABLES !

Rejoignez ce duo
gagnant le :





Objectifs de la Formation

1. STRATÉGIE DE MARQUE : Hors la Différence, point de salut

- Comment transformer votre Marque en une Marque unique et mémorable ?
- Comment définir un Positionnement Différenciateur en BtoB et BtoC ?
- Quel rôle dédié à l'émotion au sein de votre positionnement ?
- Comment définir votre Plateforme de Marque ?
- Comment concevoir une stratégie de l'Offre innovante créant la Différence de votre Marque



Formation STRATÉGIE DE MARQUE (Branding)

1. Le Positionnement différenciateur ou Comment passer de l'Indifférence... à la Différence !

1.1- La Stratégie de la Différence via deux méthodes

- Le Mapping de Positionnement (Gabriel SZAPIRO)
- Le Canevas Stratégique (Chan KIM)

1.2- Le Mapping de Positionnement : une démarche innovante en 4 étapes

1.3- Plusieurs cas concrets exemplaires (Laponi, Institut Hospitalier Franco-Britannique, X-PM, OrgaOrtho, KXO)

1.4 - Le Canevas Stratégique : Illustration du Mapping concurrentiel

2. L'Analyse des Personas ou comment définir ses publics cibles prioritaires

- Choix des critères ou " le style de vie de Julie "
- Elaboration des typologies comportementales
- Customer Digital Journey
- Points de douleur
- Fiche Persona / Exemple de cas





Objectifs de la Formation

2. INBOUND MARKETING : De Chasseur devenez Gibier

- Créer une Stratégie Inbound Marketing adaptée aux PME, ETI, Grands Comptes
- Élaborer une stratégie d'Appâts selon les différentes étapes de l'Inbound Marketing
- Installer durablement une Stratégie Digitale selon le Parcours Client
- S'inspirer de Cas concrets qui, avec succès, ont mis en œuvre une stratégie d'Inbound Marketing à moyen terme
- Associer durablement les 4 cultures de l'Inbound Marketing : la Différence, l'Obsession-Client, la Stratégie Digitale et le Brand Content.

Formation INBOUND MARKETING :

1. La découverte de l'Inbound Marketing

1.1 - L'Inbound Marketing ou Comment faire venir à soi les clients au lieu d'aller les chercher : un nouvel état d'esprit

1.2 - C'est désormais par l'offre que l'on suscite la demande... et non l'inverse : Stratégie d'innovation ou les 7 stratégies de l'Océan Bleu
(Chan KIM / Gabriel SZAPIRO)

2. L'Inbound Marketing selon la stratégie du Sherpa: 7 étapes pour transformer « votre suspect » en « ambassadeur » de votre Marque

- Attirer ou comment créer une ligne éditoriale différente (Site, Blog, CTA...) Process de l'audit optimisé d'un site / Exemple de cas





- Séduire ou comment créer l'imprévu (Process de la séduction, ou les 4 valeurs du désir) / Exemple de cas
- Convertir ou comment créer une stratégie d'appâts (Livres Blancs, Vidéos, Infographie, Gaming, Landing Pages...) / Exemple de cas
- Permettre ou comment élaborer une stratégie d'influence (Stratégie des « Matriochkas » ou Stratégie de Community Management à moindre coût)
- Conclure ou comment installer une politique de Lead Nurturing (Marketing Automation, Acquisition de Data,...) / Exemple de cas
- Suivre ou comment créer une Stratégie de Fidélisation (Stratégie « Early Adopters », Cocooning. Relations publiques...) / Exemple de cas
- Co-créer ou comment construire une stratégie de connivence et de partenariat (Comité VIP - Value Innovation Program, Ateliers de co-création..)

3. L'Acquisition des Données (Scraping de la Data) et Pilotage de la performance

Choix des logiciels actuels :

- Waalaxy / Sales Navigator pour LinkedIn
- PhantomBuster, Dropcontact, Lemlist

Sélection des KPIs pour mesurer le succès

4. La Révolution IA

- Les principaux outils de l'Intelligence Artificielle
- L'IA votre compagnon de route au quotidien
- Business Cases
- Ouverture à de nouvelles idées créatives et rédactionnelles via la maîtrise de l'Intelligence Artificielle

Débat avec présentation par certains participants de leurs propres problématiques



FORMATION
raid/
academy.

Stratégie de Marque
& Inbound Marketing
**Choisissez les
Inséparables !**



Experts Formateurs



Gabriel SZAPIRO

- Expert international en Inbound Marketing et Positionnement de Marque.
- PDG de Studio Butterfly, Agence pionnière de l'Inbound Marketing en France.
- Auteur de trois livres sur l'Inbound Marketing : «L'Inbound Marketing selon la stratégie du Sherpa», prix du Meilleur Livre Marketing 2016 «L'Inbound Marketing au Quotidien» paru aux éditions Eyrolles en 2018, «De L'Inbound Marketing à l'ABM» paru aux éditions Pearson en 2021.
- Diplômé MBA HEC Paris. Chargé de conférences à HEC, l'ESSEC et d'autres écoles de commerce.



Jihane ROUDIAS

- Experte internationale en Stratégies de Marques, Inbound Marketing 360° et Account-Based Marketing
- Entrepreneur et Directrice Générale de Studio Butterfly Casablanca, a introduit l'Inbound Marketing au Maroc en 2018.
- Diplômée d'HEC Paris en Majeur «Direction Commerciale, Marketing & Stratégie Digitale», et Docteur en Administration des Affaires en «Management Stratégique et égalité des genres dans le milieu de travail», elle a auparavant occupé des postes de responsabilité au sein du Système des Nations Unies.





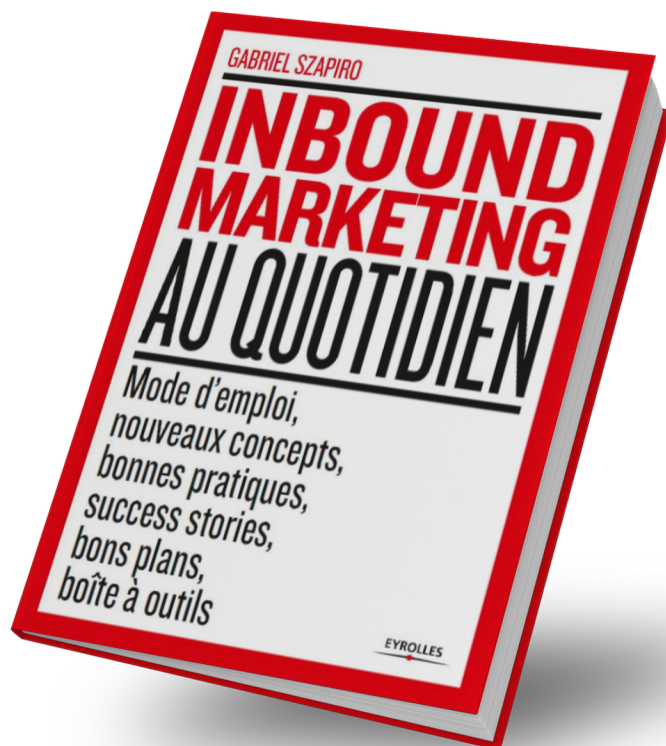
FORMATION
raid/
academy.

Stratégie de Marque
& Inbound Marketing
**Choisissez les
Inséparables !**



LAST BUT NOT LEAST !

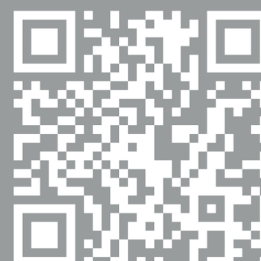
Nos 2 Formateurs vous offriront le Livre :
"Inbound Marketing au Quotidien" le livre référence en Inbound
Marketing



Modalité financières
1 Journée : 900€ H.T

sportault@studiobutterfly.fr
06.79.36.77.63

INSCRIVEZ-VOUS



FORMATION

raid/
academy.

Stratégie de Marque
& Inbound Marketing
**Choisissez les
Inséparables !**



Publics concernés

Cette session s'adresse aux fonctions **marketing, communication, digitales et pilotage de projets.**

Quel que soit le secteur d'activité, cette Formation permet d'acquérir les compétences nécessaires à la **conception et la mise en œuvre de votre Stratégie de Marque et de Stratégie d'Inbound Marketing.**

1 Programme complet

Cette Formation se compose d'un programme associant votre Stratégie de Marque à la mise en œuvre de votre Stratégie d'Inbound Marketing. L'originalité de ce programme réside justement dans la complémentarité indispensable du Branding et des actions d'Inbound Marketing : Stratégie Digitale et Brand Content
Mercredi **24 avril**

Format

En **présentiel** ou en **distanciel**, cette Formation inclut une dimension "réseautage" et échanges. Vous **partagerez vos enjeux et discuterez avec des professionnels** ayant déjà mis en place des stratégies de Marque et d'Inbound Marketing.

Evaluation

À la fin de cette session, deux temps d'évaluation sont prévus :

- QCM de compréhension des fondamentaux
- Étude de cas pratiques

Accompagnement pédagogique

- Avant la Formation, vous pourrez personnellement solliciter les 2 Formateurs : Gabriel SZAPIRO et Jihane ROUDIAS.
- Après la session, un suivi pédagogique vous sera proposé individuellement.

Qualiopi
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : Actions de formation

Financement

Nous nous occupons de toutes les démarches liées au financement de votre formation par l'OPCO de votre Entreprise

Le lieu

Hôtel François 1er

7 Rue Magellan, 75008 Paris
01.47.23.44.04

Stephen Porthault

sporthault@studiobutterfly.fr
06.79.36.77.63

Mathias Quiviger

mquiviger@studiobutterfly.fr
06.51.10.60.64

Site : raid.academy