

## Formation Hubspot Marketing Pro

*Le hub "Marketing Pro" de HubSpot est souvent considéré - à juste titre - comme la Rolls Royce des plateformes d'Inbound Marketing. Pourtant, la majorité des marketeurs n'utilisent pas ce formidable outil à son plein potentiel.*

*Démarquez-vous et faites former vos équipes par les meilleurs : Mi4 est partenaire HubSpot certifié Platinum. Gagnez du temps, et bénéficiez de notre expérience avec des clients évoluant dans des secteurs d'activité variés !*

- 13h de formation au total, réparties sur 5 semaines (1 séance / semaine).
- Formation à distance (via Zoom / Google Meet) ou dans vos locaux pour une formation intra-entreprise.
- Possibilité de personnaliser la formation en fonction de vos problématiques pour de l'intra-entreprise.

**Durée:** 13.00 heures ( jours)

### Profils des stagiaires

- Profils Marketing : Directeur marketing, Responsable marketing digital, Content manager, Chargé d'Inbound Marketing, ...
- Dirigeants : Startup, TPE / PME

### Prérequis

- Avoir un ordinateur et une connexion à internet.
- Mise en place HubSpot déjà effectuée.
- Connaissance globale de la stratégie Inbound Marketing.

### Objectifs pédagogiques

- Prendre en main le logiciel et comprendre sa structuration
- Savoir créer, formaliser et utiliser vos Buyers Personas
- Découvrir l'outil de blogging Hubspot
- Savoir créer une landing page qui convertit
- Savoir utiliser le gestionnaire de publicité payante
- Connecter les différents réseaux sociaux sur HubSpot
- Connaître les notions de bases de l'entonnoir de vente.
- Connaître et savoir utiliser les outils de conversion HubSpot
- Savoir créer et utiliser les workflows
- Être capable de mesurer la performance de vos actions marketing
- Savoir construire des dashboards de reporting

### Contenu de la formation

- Attirer du trafic sur son site internet

- Stratégie de contenu : Buyer personas
- Stratégie de contenu : Introduction à la stratégie de contenu
- Stratégie de contenu : Pillar pages et SEO
- Stratégie de contenu : Outil de Stratégie de contenus
- Blogging : Fondamentaux de la stratégie de blogging
- Blogging : Création de posts
- Blogging : Structure de l'outil Blogging
- Atelier pratique
- Les autres leviers d'acquisition sur HubSpot
  - Publicité payante : Démonstration du gestionnaire de publicités Hubspot
  - Publicité payante : Fonctionnalités avancées : Retargeting, Segmentation, Audiences, Look Alike
  - Réseaux Sociaux : Connexion des comptes
  - Réseaux Sociaux : Démonstration de l'outil de réseaux sociaux Hubspot
  - Réseaux Sociaux : Publication et programmation de posts
  - Réseaux Sociaux : Alertes
  - Atelier pratique
- Engager et convertir vos visiteurs en prospects
  - Outils de Conversion HubSpot : Notions de base
  - Outils de Conversion HubSpot : "Call to Actions" (A/B test, contextuels et personnalisés)
  - Outils de Conversion HubSpot : Formulaire : Création, gestion, implémentation, intégration aux Landing Pages
  - Outils de Conversion HubSpot : Outil de Landing Pages
  - Outils de Conversion HubSpot : Modèles de Landing Pages
  - Outils de Conversion HubSpot : Mise en place des chatbots
  - Atelier pratique
- Stratégies de lead nurturing
  - Email marketing : Présentation de l'outil d'Email Marketing HubSpot
  - Email marketing : Bonnes pratiques
  - Workflows et automation : Présentation de l'outil de Marketing Automation Hubspot
  - Workflows et automation : Exemples de Workflows (nurturing, qualification, notification)
  - Atelier pratique
- Mesurer la performance
  - Lead Scoring
  - Dashboards & reporting : SEO / Analytics
  - Dashboards & reporting : Rapports / tableaux de bord
  - Q&A / Bonnes pratiques et retours d'expériences

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

L'équipe Mi4 est spécialisée dans la "lead generation" digitale et l'inbound marketing. L'agence a travaillé avec plus de 100 entreprises et start-ups dans l'objectif de développer leur chiffre d'affaire grâce au digital.

### Moyens pédagogiques et techniques

- Auto-évaluations.
- Quiz
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Questions en cours de formation et échanges de bonnes pratiques.
- Documents supports de formation projetés.
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Moyens pédagogiques adaptés.

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

- Émargement digital.
- Questions orales ou écrites (QCM).

## Mi4

930 route des Dolines

06560 Valbonne

Email: [agence@mi4.fr](mailto:agence@mi4.fr)

Tel: 0422135183



- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.