



## 1. Formations Inbound Marketing

# Découvrir HubSpot Marketing et déployer sa première campagne Inbound Marketing

### Compétences visées

- Connaître les méthodes d'Inbound Marketing
- Connaître les fonctionnalités pour mettre en place les bases de votre stratégie Inbound Marketing

### Publics visés

- Chargé(e) de marketing, Inbound marketer, Responsable Marketing, Responsable Digital

### Pré-requis

- Disposer d'un abonnement HubSpot Marketing Pro a minima

### Moyens

- Des exercices de cas pratiques adaptés à chaque secteur d'activité des participants
- Un support de formation complet remis en début de session
- Un formateur expert salarié de Winbound

### Les plus

- Un nombre de participants volontairement limité à 6

### Bonus

- Assistance téléphonique gratuite pendant 1 an
- Remise d'une attestation de formation en fin d'action

### Durée

- 2 Jours (14 heures)

## Programme

### JOUR 1

#### Découvrir la plateforme et mettre en place les fondamentaux de sa stratégie

- Rappel des fondamentaux de l'Inbound Marketing
- Qu'est-ce que HubSpot ?
- Votre formule HubSpot et tour macroscopique de la plateforme
- Intégrer des médias dans le File Manager
- Créer des contacts propriétés
- Créer des formulaires
- Créer une Landing Page et un e-mail de Follow Up
- Créer une Thank You Page
- Créer un CTA
- Intégrer du contenu blog

### JOUR 2

#### Lancer sa première campagne sur HubSpot

- Publier son contenu blog et paramétrer son flux RSS
- Découvrir les topic Cluster pour booster son SEO
- Importer des contacts et créer une liste
- Envoyer un email promotionnel
- Créer un pop-up form pour booster sa conversion
- Programmer des posts sur les réseaux sociaux
- Découvrir les outils d'analyse HubSpot