



FORMATION

ACCOUNT BASED MARKETING (ABM) - FONDAMENTAUX

DURÉE
1 jour

• OBJECTIFS •

Comprendre les principes fondamentaux liés à l'ABM et l'importance de son usage dans un contexte de croissance marketing BtoB • Connaître les étapes clés de la mise en place d'un programme ABM et l'enjeu d'alignement Marketing et Ventes • Comprendre comment la technologie aide à l'orchestration de ce type de programme

• PUBLIC

Responsable Marketing / Digital Marketing Specialist / Marketing Automation Specialist

• PRÉREQUIS •

Expérience confirmée dans le marketing et la communication et/ou le digital

• PROGRAMME •

Introduction

- Qu'est-ce que l'ABM ?
- Pourquoi mettre en place une stratégie d'ABM ?
- Les 3 types de stratégies ABM

L'importance de l'alignement Marketing / Vente

- Enjeux, objectifs & bénéfices
- Rôles et responsabilités

Construire sa liste de comptes cibles

- Objectifs
- Critères de segmentation
- Impacts sur l'organisation
- Comment communiquer

Déployer une stratégie Marketing associée

- Engager, attirer, convertir, closer, mesurer
- Les tactics à mettre en place
- Le budget à allouer

Mesures & KPIs

- KPIs & Mesures de performances Marketing
- KPIs & Mesures de performances Commerciales

La technologie comme chef d'orchestre

- Les enjeux d'un bon référencement

• OUTILS PÉDAGOGIQUES •

- Présentations illustrées
- Discussions – Échanges de bonnes pratiques
- Exercices et travaux pratiques