

INITIATE



PROFESSIONAL

FOCUS

BAM, kort voor de Belgian Association of Marketing, is de grootste vakvereniging voor marketing in België. BAM is een open community die de leden, initiatieven én expertises van STIMA, BDMA en IAB Belgium samenbrengt tot één ontmoetingsplaats én uniek kennisuitwisselingsplatform. BAM is daarmee dé plaats waar marketeers mekaar ontmoeten voor de meest up to date informatie over de laatste ontwikkelingen in marketing.

- Tijdens de BAM opleidingen en workshops leer je van collega's met ervaring én bewezen expertise.
- Tijdens ontmoetingsmomenten zoals congressen, seminars, studiereizen en award-events, wissel je ideeën uit, je vraagt raad én je geeft ook raad. In BAM vind je zo inspiratie, kennis én kruisbestuiving.
- Centraal in BAM staan de Marketing HUBS. Werk je mee in een HUB, dan ben je deel van een energieke think tank die zich verdiept in een specifiek vakgebied.
- Als ervaren marketeer, maar ook als toekomstig, kan je er online referentiemateriaal, research-resultaten, boeken en persberichten raadplegen.

BAM helpt zo waarde te creëren én duurzame relaties op te bouwen, en brengt marketing weer in het hart van de organisatie vanuit het geloof in meaningful marketing.

// Belgian Association of Marketing //
MEET - SHARE - LEARN

ESSENTIALS DIGITAL MARKETING

5 avondsessies

- ! Basisopleiding met duidelijke stappenplannen
- ! Meteen inzetbare learnings
- Individuele feedbackmomenten

Opleiding voor professionals die de basisprincipes van digitale marketing en communicatie willen leren. Je krijgt een overzicht van de belangrijkste digitale concepten, aangevuld met concrete voorbeelden. Daarnaast zijn er reflectiemomenten met persoonlijke feedback.

Doelgroep # INITIATE opleidingen

- Je wil een goede basis om je digitale marketing te kick-starten.
- Je hebt een marketingfunctie en wil verder groeien in digitale marketing en communicatie om zo grip te krijgen op vandaag en morgen.
- Je wil op korte termijn een gestructureerd overzicht van digitale marketing en communicatie.
- Je wil leren van experts met jaren ervaring om meteen de juiste richting te kiezen in jouw dagelijkse challenges.

In 5 sessies leer je uit deze opleiding:

- Welke zijn de stappen naar een goed digital plan.
- Hoe ziet het digital medialandschap eruit.
- Hoe het gedrag van de consumenten beter begrijpen?
- Wat is de invloed van de technologie op digital marketing?
- Hoe wordt een customer journey opgesteld?
- De essentiële begrippen van digitale marketing en communicatie.
- De belangrijkste tools van digitale marketing en communicatie.
- Hoe integreer je deze begrippen en tools in je marketingbeleid?
- Nieuwe en interessante opportuniteiten voor jouw business.

Coördinator van het programma

Kevin Verborgh, Digitaal Marketing Consultant

DOCENTEN

TOM DE RUYCK // Managing Partner InSites Consulting
CHRIS DEMEYERE // Social Media Consultant Punchline
KEVIN VERBORGH // Digitaal Marketing Consultant
FREDERIK VERMEIRE // Freelance SEO & Online marketing specialist @ WISEO.be
BEATE VERVAECKE // CEO E-Zen

SESSIE 1

DE CUSTOMER JOURNEY

- > Inleiding tot consumer-centric denken: Digitale evolutie en de verandering van het aankoopgedrag
- > Kennismaking met de customer journey, van awareness tot aankoop
- > Onderzoeksmethodes voor de journey
- > Vertaling naar de impact op een website en content marketing

Docent: Kevin Verborgh

SESSIE 2

SOCIAL MEDIA

- > Wat moet er in een social mediaplan (kpi's) en een sociale media policy?
- > Community management: hoe ga je om met een crisis of lastige klanten
- > Een selectie uit de beste tools
- > 10 kenmerken van een sterk bericht
- > Hoe bouw je volgers op
- > Social Payment Systems
- > Hoe influencers geld verdienen via social media

Docent: Chris Demeyere

SESSIE 3

SEO/SEA

- > Overzicht van de digitale media: welke media, hoe deze in te schakelen i.f.v. je sector en business model, zoom op alle media en hun technische aspecten
- > SEO: Techniek, content marketing, case
- > SEA: Adwords, BING, display, Google Shopping, case
- > SOCIAL: Facebook ads, twitter
- > Voorbeelden van de mix B2C en B2B
- > "klassieke media" versus web: print to web, radio to web, TV to web, cases

Docent: Frederik Vermeire

SESSIE 4

STERKE CONSUMENTEN-INZICHTEN

- > Consumenten in het digitale tijdperk: wie zijn ze en hoe ze zich gedragen.
- > Digitale tools voor het verzamelen van consumenten-inzichten.
- > Digitale tools versus offline tools: voor- en nadelen.

Docent: Tom De Ruyck

SESSIE 5

GOOGLE ANALYTICS

- > Hoe verzamelt Google Analytics gegevens?
- > Betekenis en uitleg van de belangrijkste statistieken
- > Rapportage
- > Wegwijs in beoordeling van sites en traffic naar sites.

Docent: Beate Vervaecke

- > 5 interactieve workshops
- > Stevige basis om jouw digital marketing meteen op te starten
- > Persoonlijke reflectiemomenten met de docenten, zodat je jouw aanpak kan aftoetsen

5 avondsessies // 18u.-21u.30

€ 975 (excl. 21% BTW)

€ 685 (excl. 21% BTW) voor BAM leden

Locatie: BAM - Roularta Conference Center - Zellik



INSCHRIJVEN

www.marketing.be/agenda

De BAM opleidingen worden gegeven door marketeers die elke dag in de praktijk staan en erkend worden voor hun expertise. Je werkt zo met de meest actuele en meteen inzetbare methodologieën.

Vragen? Wil je detailinformatie over de opleidingen of workshops en welke het beste passen bij jouw profiel en toekomstplannen?

Pascale Cambie, Director BAM=LEARN

(02)234.54.03 pascale.cambie@marketing.be