
Post HBO

Contentstrategie & Inbound Marketing



“De Post HBO opleiding ‘Contentstrategie & Inbound Marketing’ duurt ongeveer 5 maanden en omvat 10 colleges van 3 uur. U volgt de opleiding met 10-15 studenten in Utrecht. Hierin volgt u colleges, werkt aan opdrachten en schrijft ter afronding een referaat. De colleges vinden deels in de middag en deels in de avonden plaats. Uw investering hiervoor bedraagt €2850,- (excl. BTW).”



Utrecht Business School

Introductie

Traditionele marketing- en verkoopmethoden zoals cold calling, direct mailing en massacommunicatie werken steeds minder goed. Vindbaarheid op internet wordt zodoende steeds belangrijker voor veel bedrijven en contentmarketing kan u hierbij helpen. Hoe? Door het opzetten van een contentstrategie bouwt u aan een actieve community die u op de lange termijn veel kan opleveren.

Onderwerpen

- Hoe kan ik een goede contentstrategie ontwikkelen?
- Hoe breng ik de contentstrategie in lijn met de bedrijfsstrategie?
- Hoe kom ik tot een juiste themaselectie en keuze voor een mediamix?
- Hoe geef ik praktische uitvoering aan de contentstrategie?
- Welke rol spelen van community building en marketing automation?
- Welke contentmarketing tools en campagnetools kan ik inzetten?
- Hoe genereer ik leads en sales met content marketing?

Resultaat

Na afloop van de opleiding bent u in staat om zelfstandig uitvoering te geven aan uw contentstrategie. U bent in staat om zelf tot een goede contentstrategie te komen die in lijn ligt met de bedrijfs- en marketingstrategie. U weet wat de strategische implicaties van uw keuzen zijn. U weet hoe u tot een juiste themaselectie en mediamix kunt komen en weet ook hoe u in logische stappen tot een goede executie kunt komen. U weet hoe u met community building, content management en marketing automation kwalitatief goede leads kunt genereren en welke online marketing- en social mediatools hiervoor zijn te gebruiken. U bent in staat om grip te houden op de nieuwe content-driven-organisation en bent in staat om op de juiste momenten bij te sturen. Tot slot bent u op de hoogte van de laatste kennis en inzichten op het gebied van contentstrategie, inbound concepten en contentmarketing.



Inhoud

DAG 1 Strategie, marketing en content management (college 1 en 2)

Tijdens deze dag leert u hoe u uw commerciële speelruimte inzichtelijk maakt, hoe u de informatiebehoefte van uw doelgroep goed in kaart kunt brengen, hoe u de concurrentie kunt analyseren en hoe u de verzamelde data kunt omzetten in goede managementinformatie. Tot slot leert u hoe u de juiste strategische fundamenten kunt leggen om tot een succesvolle contentstrategie voor uw organisatie te komen. U krijgt nieuwe kennis en inzicht over bedrijfsstrategie, marketingstrategie en de rol van content management hierin.

DAG 2 Contentstrategie, themaselectie en mediamix (college 3 en 4)

Tijdens dag 2 leert u hoe u tot een goede contentstrategie kunt komen, welke stappen er nodig zijn voor een succesvolle uitrol, hoe u een juiste themaselectie en mediamix samenstelt en hoe u grip kunt houden op een nieuwe contentgedreven organisatie. U doet tot slot nieuwe inzichten op over het opzetten en managen van content marketing campagnes zoals webinars, whitepercampagnes, video, apps. webcasts, etcetera.

DAG 3 Community management en marketing automation (college 5 en 6)

Tijdens deze dag leert u hoe u kunt bouwen aan een solide community, online portal of -platform. U krijgt inzicht in de principes van marketing automation, online leadgeneratie en het onderhoud en beheer van communities. U leert hoe u een webredactie kunt opzetten, hoe u de community kunt boeien en binden en hoe u dit structureel kunt inbedden in de organisatie.



DAG 4 Contentproductie en implementatie contentbeleid (college 7 en 8)

Tijdens deze dag leert u hoe u de organisatie klaarmaakt voor de implementatie van het nieuwe beleid. U leert hoe u contentdoelstellingen opstelt, hoe u een webredactie opzet, hoe u om kunt gaan met taken en verantwoordelijkheden van het nieuwe contentteam, hoe u contentteam kunt managen, hoe u om kunt gaan met een CMS-systeem en bovenal: hoe u grip kunt houden op het totale implementatieproces.

DAG 5 Monitoring, meten, analytics e bijsturen (college 9 en 10)

Tijdens deze afsluitende dag leert u alle ins en outs van het monitoringproces. Op welke KPI's wordt gestuurd, welke metrics worden gehanteerd, wanneer dient er bijsturing in het proces plaats te vinden, hoe gaat u hiermee om, hoe werken bepaalde analytics-programma's, hoe dragen behaalde resultaten bij aan het totaal?



Vorm

De kwantificering van beleid staat centraal tijdens deze opleiding. U redeneert gedurende de opleiding terug vanuit een financieel-strategisch perspectief. Tijdens uw opleiding wordt u intensief begeleidt door een kerndocent. Deze docent is gedurende de opleiding beschikbaar voor uw vragen en opmerkingen en zal u daar waar nodig ondersteunen. De kerndocent beoordeelt u aan het einde van de opleiding.

Wie

De opleiding is bedoeld voor studenten die zich verder willen ontwikkelen op het gebied van contentstrategie en inbound marketing. De opleiding is een executive training wat betekent dat een bepaald werk- en denkniveau gewenst is. Doorgaans hebben onze studenten een marketingachtergrond, minimaal vier jaar relevante werkervaring en een HBO- of WO-diploma (of niveau). In principe staat het iedereen vrij om deel te nemen, onze ervaring is echter dat het optimale leerresultaat ligt bij een ruimere werkervaring.

Docenten

De docenten die de opleiding voor u verzorgen, hebben hun sporen ruimschoots in de praktijk verdiend. Zij hebben doorgaans brede ervaring als consultant, marketingdirecteur, strateeg of marketing manager. Naast deze ervaring hebben zij ook een goede kennis van wetenschap, modellen en strategieën waardoor zij als geen ander in staat zijn om een brug te slaan tussen strategie en praktijk. Tot slot hebben zij uiteraard ervaring op het gebied van contentmarketing, inboundconcepten, contentstrategie en online marketing. Deze mix van eigenschappen maakt de opleiding voor u gegarandeerd van onschatbare waarde.



Kosten

Uw investering voor deze opleiding bedraagt €2.850,- (ex BTW). In dit bedrag zijn inbegrepen: colleges, catering en literatuur. Er zijn mogelijkheden om in meerdere termijnen het deelnamebedrag te voldoen. Informeer naar de mogelijkheden als u hier gebruik van wilt maken. De opleidingskosten zijn overigens aftrekbaar van de belasting. Meer informatie vindt u op de website van de belastingdienst.

Data

Deze opleiding gaat twee keer per jaar van start. Colleges vinden in principe om de twee weken plaats aan de HU in Utrecht. In de vakantieperioden zijn er geen colleges. Er vinden per dag twee colleges plaats. Er wordt gestart rond 15.00 uur met het eerste college, het tweede college start om 18.30 uur en duurt tot 21.30 uur

Over Utrecht Business School

UBS / Utrecht Business School is de business school voor management executives en business leaders in Nederland. Wij leiden onze studenten op tot zwaardere professionals en bereiden ze voor op een volgende stap in hun carrière. Dit doen wij op de vakgebieden finance & accounting, marketing en communicatie, it en crm, strategie, hrm en management & leadership. We ondersteunen studenten gedurende hun carrière met kennis, contactmomenten en inspiratie en geven middels educatie en certificering duiding aan kennisniveaus en werker-
varing.

Studeren met een helder doel

- Hoogwaardige kennis en inzichten
- Unieke combinatie wetenschap en praktijk
- Behalen van 'persoonlijk doel' staat centraal
- Beste prijs-kwaliteitverhouding
- Financieel aantrekkelijk voor werkgever en werknemer



Inschrijven

Inschrijven voor deze opleiding kan via onze website www.ubsbusiness.nl

Contactinformatie

UBS / Utrecht Business School

T: 06 - 23 17 33 84

W: www.ubsbusiness.nl

E: info@ubsbusiness.nl

UBS op social media



Utrecht Business School

www.ubsbusiness.nl