

INFORMATIONS PRATIQUES

CONTACT ADMINISTRATIF

Maud Bochard
formation@etan-groupe.fr

DURÉE DE LA FORMATION

--> présentiel = 4 h
--> e-learning = 00 h

PRE-REQUIS

Aucun
Questionnaire de positionnement
en début de formation.

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public

LES +

Suivi personnalisé post formation par
téléphone et sur site pendant 2 mois.

RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE

Josselin Ricard, formateur

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Exposés, mise en situation, jeux de
rôles, exercices pratiques.

EVALUATION

Fiche de validation des acquis en fin
de formation.
Reformulation des acquis oralement
après chaque journée.

ACCESSIBILITÉ

Pour les personnes en situation de
handicap, veuillez nous contacter.

DATES PERSONNALISÉES

TARIFS SUR DEVIS

Après analyse des besoins

MAJ : le 13/09/2024

AUTOMATISER SA PROSPECTION COMMERCIALE BTOB SUR LINKEDIN



NOTRE MISSION

Vous permettre d'optimiser votre prospection commerciale en configurant et utilisant des outils d'automatisation de manière autonome. Concevoir et mettre en oeuvre des campagnes ciblées, générant des leads de manière efficace. Analyser les performances avec des outils de suivi pour ajuster et optimiser stratégiquement vos futures actions de prospection.



OBJECTIFS OPÉRATIONNELS ET PÉDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Configurer et utiliser un outil d'automatisation de manière autonome pour optimiser sa prospection commerciale
- Concevoir et mettre en œuvre des campagnes de prospection ciblées, générant des leads de manière efficace
- Analyser les performances d'une campagne à l'aide des outils de suivi, afin d'ajuster et d'optimiser stratégiquement les futures actions de prospection

PROGRAMME



1/2 JOURNÉE

1/ Introduction à l'outil d'automatisation

Comprendre les fonctionnalités clés de l'outil
Appréhender l'importance de l'automatisation dans sa prospection
Configurer les paramètres initiaux de l'outil
Connaître les règles de LinkedIn concernant l'automatisation
Être conscient des bonnes pratiques pour éviter les blocages de compte

2/ Création de campagne

Savoir créer une campagne efficaces et personnalisés
Maîtriser la sélection des critères de recherche pour cibler un public spécifique
Rédiger des messages pertinents et personnalisés
Utiliser les variables personnalisées de manière efficace

3/ Analyse des performances et optimisation

Utiliser les outils de suivi pour évaluer les performances
Interpréter les statistiques clés liées à la prospection
Savoir ajuster les campagnes en fonction des résultats
Appliquer des stratégies d'optimisation pour améliorer l'efficacité
Questions et réponses