

INFORMATIONS PRATIQUES

CONTACT ADMINISTRATIF

Maud Bochard
formation@etan-groupe.fr

DURÉE DE LA FORMATION

--> présentiel = 7 h
--> e-learning = 00 h

PRE-REQUIS

Aucun.
Questionnaire de positionnement
en début de formation.

PUBLIC CONCERNÉ

Managers, dirigeants et toute
personne en charge de la
communication digitale

LES +

Mise en avant d'outils marketing
digital et mise en pratique.
Suivi personnalisé post formation par
téléphone et sur site pendant 2 mois.

RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE

Josselin Ricard, responsable
formation.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Mise en situation, démonstration,
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 05/01/2026

AUTOMATISER SA PROSPECTION COMMERCIALE BTOB SUR LINKEDIN



NOTRE MISSION

Texte

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



- Présentation du formateur, des participants, de la formation et de son organisation (Durée: 1 heure)
- Présentation du formateur
- Présentation des stagiaires tour de table
- Présentation des lieux et modalités d'accès
- Présentation de l'organisation des 2 jours de formation.



- Comprendre les fonctionnalités clés de l'outil
- Appréhender l'importance de l'automatisation dans la 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.



- 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.



- 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.