



:

Bloc de compétence :

Maîtriser la prospection numérique

Module 1 :

Transformer vos processus de génération de leads pour prospecter plus efficacement

Une formation à la stratégie numérique pour transformer ses processus de génération de leads

by TSM The Sales Machine



Document actualisé le 18/01/2023



Description générale

Public : Directeur commercial, directeur marketing, manager des ventes, business developer, marketer.

Prérequis : Aucun

Durée : 1 journée

Objectifs : Adoptez une stratégie d'acquisition et utilisez les meilleurs leviers de prospection numérique.

Programme

Transformer vos processus de génération de leads pour prospecter plus efficacement

Adoptez les processus de génération de leads qui améliorent votre performance commerciale. Bénéficiez de conseils stratégiques pour bâtir des processus de prospection B2B performants.

1 - Modéliser le parcours d'achat de vos clients

- Analyser de vos cibles et définir vos personas et vos clients idéaux
- Comprendre le parcours d'achat de vos prospects avec la matrice E/C/B [Enjeux / Capacités / Bénéfices]

2 - Choisir votre stratégie numérique

- Content marketing
- Inbound marketing
- Outbound marketing
- Account Based Marketing



3 - Se positionner sur le web et acquérir une audience

- Cibler et personnalisation
- Scorer et qualifier
- Bâtir son référencement naturel et sa stratégie de mots clés
- Piloter son référencement payant et retargeting
- Construire une stratégie de contenus, blogs, forums, réseaux sociaux et réseaux d'Influence.

4 - Bâtir une campagne de prospection digitale

- Établir une feuille de route de campagne,
- Atteindre ses objectifs immédiats et à long terme.
- Mettre en oeuvre les meilleures pratiques de prospection pour remplir le pipeline des commerciaux

Organisation de la formation

Délais d'accès : 15 jours ouvrés avant le début de la formation (durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation)

Nombre maximum de stagiaires : Jusqu'à 6 personnes

Modalité : En présentiel, à distance, mixte

Accessibilité : Accès PMR.

Vous êtes en situation de handicap, contactez notre référent handicap Régine Blanchard : 06 07 468 401 ou par mail : regine.blanchard@thesalesmachine.eu

Intervenant : Régine Blanchard, Marc Bellot

Méthodes mobilisées : Théorie, ateliers de mise en pratique, « learning by doing »

Moyens techniques : Ordinateur, vidéoprojecteur, Google Meet

Ressources pédagogiques :

- Le support de cours
- La plateforme de démonstration Hubspot, Neodeal, LinkedIn

Modalités d'évaluation :



- **En amont de la formation** : questionnaire de positionnement
- **Pendant la formation** : Mise en pratique à partir de situations de terrains
- **Fin de formation** : évaluation du transfert des acquis pour valider la mise en œuvre
Test de validation des acquis

Satisfaction des bénéficiaires : Questionnaire de satisfaction réalisé en fin de formation.

Assiduité : Attestation individuelle de formation. Certificat de réalisation

Tarifs : Intra-entreprise : 1.200 euros HT par participant ou sur devis

Lieux de la formation : Client

Contact : Régine Blanchard : 06 07 468 401 ou
par mail : regine.blanchard@thesalesmachine.eu

