

Créer une stratégie de prospection B2B efficace

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

KILUZ
Thibaut ROUDAUT
04.11.93.41.01
contact@kiluz.com

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Inscription directe ou par un conseiller
en insertion professionnelle

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Initié à l'utilisation d'un ordinateur

Prérequis pédagogiques :

Initié à l'utilisation d'un ordinateur

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

? Définir sa stratégie de ciblage ? Optimiser ses fichiers de leads ? Générer de l'engagement ? Automatiser et personnaliser sa prospection ? Définissez clairement vos cibles ? Améliorez vos taux de réponses ? Générez des fichiers de leads qualifiés ? Prenez des rendez-vous en automatisant votre prospection

Contenu et modalités d'organisation

1. Les fondamentaux d'une prospection B2B - Qu'est ce que la prospection ? - Pourquoi prospecter ? - Quelle est la différence entre la prospection B2B et B2C? 2. Construire un plan de prospection - Définir des objectifs de prospection - Définir ses ICP et personas - Segmenter son marché et constituer son fichier prospects - Définir son tunnel de conversion - Planifier le plan d'action de prospection 3. Optimiser sa prospection pour toucher le plus de prospects - La prospection commerciale terrain - La prospection téléphonique - Les techniques de prospection digitale 4. Mise en oeuvre de la stratégie de prospection - Qu'est ce qu'une séquence? - Trouver sa séquence de vente - Préparer son argumentaire - Se préparer aux objections 5. Les outils d'automatisation et de séquençage - Combiner les différentes approches de prospection et qualification - Les outils de CRM - Automatiser avec Zapier - Enrichir avec DropContact - Industrialiser avec PhantomBuster - Personnalisation et prospection avancée en multicanal avec Lemlist 6. Conclure et fidéliser ses nouveaux prospects - Réussir son closing - Fidéliser son client - Assurer le suivi de son action commerciale

Durées de la formation

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Individualisé

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00346746	du 01/03/2023 au 01/03/2024	(33)	KILUZ		Non éligible	FPC
00437863	du 25/01/2024 au 25/01/2025	(33)	KILUZ		Non éligible	FPC