

# Automatiser sa prospection commerciale

## 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

Cibler ses clients potentiels Construire des listes de leads qualifiés Utiliser LinkedIn pour sa prospection Maîtriser les outils de prospection Apprenez à définir une stratégie de prospection pertinente Prenez en main les principaux outils de prospection automatique Organisez votre travail de prospection Maîtrisez les astuces de la prospection sur LinkedIn

## Contenu et modalités d'organisation

1. Optimiser son ciblage client - RGPD Compliance - Qu'est-ce que la prospection ? - Définir des objectifs de prospection - Exploiter les opérateurs booléens Google pour affiner vos recherches - Définir ses ICP et personas - Comment élaborer des personas - Identifier des segmentations et des messages adaptés à chacun 2. Industrialiser son approche personnalisée sur LinkedIn - Comprendre l'algorithme LinkedIn - Prospecter sur LinkedIn avec Sales Navigator - Industrialiser sa prospection LinkedIn avec ProspectIn - Extraire et enrichir automatiquement des listes de cibles - Nettoyer automatiquement ses listes de cibles 3. Les outils d'automatisation et de séquençage - Combiner les différentes approches de prospection et qualification - Les outils de CRM - Automatiser avec Zapier - Industrialiser avec PhantomBuster - Enrichir avec DropContact - Personnalisation et prospection avancée par email avec Lemlist - Écrire des mails de prospection percutants

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
<b>00346750</b>	du 01/03/2023 au 01/03/2024	Bordeaux (33)	KILUZ		Non éligible	
<b>00437855</b>	du 25/01/2024 au 25/01/2025	Bordeaux (33)	KILUZ		Non éligible	