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 Linkedln - Comprendre l'algorithme Linkedln - Prospecter sur Linkedln avec Sales Navigator - Industrialiser sa prospection Linkedln avec Prospectln - 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

du 01/03/2023 au Pardaguy (22)	
00346750	KILUZ Non éligible FPC
00437855 du 25/01/2024 au 25/01/2025 Bordeaux (33)	KILUZ Non éligible FPC