



**crews**  
Where you belong

## FORMATION

Lemlist

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les fondamentaux du cold emailing et du multicanal
- Maîtriser l'interface et les fonctionnalités clés de Lemlist
- Créer des campagnes personnalisées et automatisées
- Analyser les performances et optimiser les taux de conversion

### DURÉE DE LA FORMATION

2 jours (14 heures)

### PUBLIC VISÉ

Professionnels de la prospection, de la vente et du marketing B2B

### PRÉ-REQUIS

Aucun

### DÉLAIS D'ACCÈS

Admissibilité sur dossier et échange avec l'équipe Experience : réponse sous 48 heures

### TARIF

- Formation inter-entreprise : 1 680 euros HT par personne
- Formation intra / sur mesure : sur devis



**crews**

Where you belong

## PROGRAMME DÉTAILLÉ

- Introduction au cold emailing moderne
  - Règles de base du cold emailing et du multicanal
  - Notions de délivrabilité, d'engagement et de personnalisation
  - Panorama des outils et positionnement de Lemlist
- Prise en main de Lemlist
  - Création et paramétrage d'un compte
  - Importation et gestion des leads
  - Structuration des campagnes et des séquences
- Création de campagnes performantes
  - Rédaction de messages d'accroche et d'emails de relance
  - Personnalisation texte et image, variables dynamiques
  - Scénarios multicanaux : email, LinkedIn, appels
- Optimisation de la délivrabilité
  - Vérification des domaines, warm-up, SPF/DKIM
  - Nettoyage de base, segmentation, gestion des rebonds
  - Bonnes pratiques pour éviter le spam
- Suivi et analyse des résultats
  - Taux d'ouverture, clic, réponse, intérêt
  - Tableaux de bord, test A/B, itérations
  - Optimisation continue des séquences
- Atelier de mise en pratique
  - Création d'une campagne complète
  - Déclinaison d'un scénario multicanal
  - Analyse en temps réel des premiers résultats

**crews**

Where you belong

**DÉBOUCHÉS, PASSERELLES ET SUITES DE PARCOURS**

À l'issue de la formation, les apprenants pourront concevoir et piloter des campagnes de prospection multicanales avec Lemlist, générer des leads qualifiés et améliorer leurs performances commerciales grâce à l'automatisation et à la personnalisation.

**MÉTHODES, MOYENS PÉDAGOGIQUES ET ENCADREMENT**

- Animation des formations par des professionnels du digital activité
- Méthodes pédagogiques variées et dynamiques (études de cas, ateliers et travaux)
- Encadrement individuel par l'équipe Experience

**MOYENS POUR SUIVRE LA FORMATION**

- Suite d'outils technologiques performants : Google Workspace for Education, Edusign...
- Cas pratiques sur des situations réelles d'entreprises

**MOYENS D'ÉVALUATIONS**

- Évaluation des acquis en fin de formation via un quizz ou un rendu de projet

**RÉSULTATS ET INDICATEURS DE PERFORMANCES**

- Taux de satisfaction en fin de formation : NA
- Taux de progression individuelle : NA

**ACCESSIBILITÉ**

Accessibilité des personnes en situation de handicap, RQTH, ou difficultés particulières, nous contacter pour organiser un entretien et vous proposer un programme adapté à vos besoins : [handicap@crews-education.com](mailto:handicap@crews-education.com)

Accessibilité des publics internationaux, nous contacter : [international@crews-education.com](mailto:international@crews-education.com)

**CONTACTS**

- Par téléphone : +33(0)4 80 81 94 50
- Par WhatsApp : +33(0)7 56 10 93 20
- Par email : [contact@crews-education.com](mailto:contact@crews-education.com)