

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

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

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

Accessibilité des publics internationaux, nous contacter : 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