



FORMATION **Prospection digitale**

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Maîtriser les étapes clés d'une stratégie de prospection digitale
- Identifier les bons canaux et outils pour générer des leads qualifiés
- Concevoir des messages personnalisés pour maximiser l'engagement
- Suivre, analyser et optimiser ses actions de prospection en ligne

DURÉE DE LA FORMATION

2 jours (14 heures)

PUBLIC VISÉ

Professionnels de la vente, du marketing et de la communication

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 à la prospection digitale
 - Évolution des méthodes de prospection
 - Avantages et leviers du digital
 - Panorama des outils et canaux disponibles
- Définition de la cible et sourcing
 - Construction de persona
 - Recherche de prospects via LinkedIn, annuaires, bases de données
 - Utilisation de scrapers et outils d'extraction
- Messages et séquences de contact
 - Rédaction d'un message d'accroche efficace
 - Multicanal : email, LinkedIn, cold calling
 - Structuration des séquences de relance
- Outils de prospection automatisée
 - Présentation des outils clés : Lemlist, LaGrowthMachine, Waalaxy...
 - Configuration de campagnes automatisées
 - Suivi des performances et gestion des réponses
- KPI et suivi des performances
 - Taux d'ouverture, de réponse, de conversion
 - Suivi dans un CRM, analyse des retours
 - Amélioration continue via A/B testing
- Atelier de mise en pratique
 - Création d'une séquence complète de prospection
 - Ciblage, rédaction, automatisation, analyse
 - Présentation des résultats et feedback collectif



DÉBOUCHÉS, PASSERELLES ET SUITES DE PARCOURS

À l'issue de la formation, les apprenants pourront concevoir et déployer des campagnes de prospection digitale personnalisées, automatiser leurs actions et générer des leads qualifiés grâce à une stratégie efficace et mesurable.

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