



crews
Where you belong

FORMATION

Lead Generation

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les fondamentaux de la génération de leads en B2B et B2C
- Structurer une stratégie de lead generation omnicanale performante
- Utiliser les bons outils pour capter, qualifier et convertir les prospects
- Mettre en place un tunnel de conversion efficace avec un suivi mesurable

DURÉE DE LA FORMATION

2 jours (14 heures)

PUBLIC VISÉ

Professionnels du marketing, de la vente et du développement commercial

PRÉ-REQUIS

Aucun

DÉLAIS D'ACCÈS

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

TARIF

- Formation inter-entreprise : 1 590 euros HT par personne
- Formation intra / sur mesure : sur devis



crews

Where you belong

PROGRAMME DÉTAILLÉ

- Introduction à la lead generation
 - Définition, enjeux et objectifs selon les modèles économiques
 - Typologies de leads : MQL, SQL, prospects froids, chauds
 - Cycle de vie d'un lead et alignement marketing/ventes
- Stratégie de génération de leads
 - Audit de son entonnoir actuel
 - Définition des personas et messages adaptés
 - Choix des canaux
- Outils et leviers
 - Landing pages, formulaires, lead magnets
 - Emailing, marketing automation, CRM, chatbot
 - LinkedIn, campagnes sponsorisées, cold emailing, webinars
- Qualification et nurturing
 - Critères de scoring, segmentation
 - Mise en place de workflows automatisés
 - Contenus adaptés à chaque étape du tunnel
- Suivi, reporting et optimisation
 - KPIs essentiels
 - A/B testing et itération
 - Intégration CRM et dashboards personnalisés
- Atelier de mise en application
 - Élaboration d'une stratégie de génération de leads pour un cas réel
 - Conception d'une landing page et d'un workflow automatisé
 - Présentation de la stratégie, indicateurs attendus et plan d'action



crews

Where you belong

DÉBOUCHÉS, PASSERELLES ET SUITES DE PARCOURS

À l'issue de la formation, les apprenants pourront concevoir et piloter une stratégie de lead generation complète, alignée avec les objectifs commerciaux, et s'appuyant sur les bons outils, contenus et leviers d'acquisition.

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 : 96%
- Taux d'assiduité : 100%

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 28 04 62
- Par email : yohann.gimenez@crews-education.com