

Formation - Optimiser la gestion de ses leads

Optimiser la gestion des leads en construisant une stratégie de lead nurturing, et en automatisant certaines actions clés.

Prospection

Objectifs

- Construire une stratégie de lead nurturing
- Identifier les jalons clés du parcours prospect et écrire les scénarios de prospection
- Créer une campagne de marketing automation dans un logiciel CRM

Contenu de la formation

Apprendre à construire une stratégie de lead nurturing

- 🔗 Définir ses enjeux, sa vision
- 🔗 Déterminer un axe de communication fort pour assurer la cohérence des messages
- 🔗 Identifier des objectifs précis et mesurables et y associer des indicateurs de performance pour piloter sa stratégie

Identifier les jalons clés et écrire les scénarios de prospection

- 🔗 Déterminer le parcours client en identifiant un ou deux persona marketing
- 🔗 Jalonner ce parcours de points de contact avec la marque
- 🔗 Connaître les différents supports de communication et leur utilité
- 🔗 Mettre en pratique en travaillant sur le trio : contenu, support, fréquence

Qualifier les leads

- 🔗 Identifier les éléments clés à connaître pour qualifier ses leads
- 🔗 Construire une base de données structurée

Créer un contenu adapté à la cible

- 🔗 Segmenter sa base de données
- 🔗 Personnaliser ses communications

Construire une campagne CRM de marketing automation

- 🔗 Cas pratique : création d'une campagne dans l'outil CRM du client (une aide à la sélection d'un outil CRM est possible, à prévoir en amont de la formation).

CODE : 12749 | Mise à jour : 14/10/2021

FORMATION PRÉSENTIELLE

PUBLIC CIBLE

Responsable commercial, responsable marketing, dirigeant

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

DURÉE

1 jour (7 heures)

SESSION INTER

Nous consulter

Aucune session n'est actuellement programmée

SESSION INTRA

Nous consulter

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Etude de cas concrets

Evaluation des résultats

- Mises en situations
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Questions écrites ou orales

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veuillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

Taux de satisfaction des stagiaires :

★★★★★ 100% (1)



Sandra Adam

Marketing Client : positionnement, communication commerciale, fidélisation

Les Ateliers du Sens

Asseoir son positionnement Construire une stratégie de communication commerciale
Créer un programme de fidélité Utiliser un outil de CRM

📞 0610386322

✉️ sandra.ob44@hotmail.com