

Formation prospection LinkedIn - Module "automation"

Allez plus loin en automatisant votre prospection !

Dans ce module vous apprendrez à mettre en place une campagne d'automatisation de votre prospection sur LinkedIn, et à la doubler d'une campagne de "cold emailing" complémentaire afin de maximiser vos performances ! Loin du cliché de l'emailing de masse mal ciblé, l'idée est ici de trouver l'équilibre subtil entre pertinence du message et volume de personnes contactées.

L'automatisation vous permet de vous débarrasser des tâches répétitives à faible valeur ajoutée, pour toucher plus de prospects et donc vendre davantage !

2 séances de 2h de formation, réparties sur 2 semaines.

Durée: 4.00 heures (jours)

Profils des stagiaires

- Équipes commerciales
- Directeurs commerciaux
- Dirigeants
- Indépendants

Prérequis

- Disposer d'un ordinateur avec accès à internet.
- Avoir un profil LinkedIn optimisé pour la conversion
- Avoir formalisé ses cibles (Buyer Personas & Ideal Customer Profile)

Objectifs pédagogiques

- Savoir mettre en place une campagne automatisée "LinkedIn Outreach"
- Savoir mettre en place une campagne de "cold emailing" automatisée
- Gérer et optimiser vos campagnes grâce à des itérations efficaces
- Identifier les bons outils à utiliser en fonction de vos objectifs
- Maîtriser les bases du copywriting

Contenu de la formation

- Automatiser sa prospection sur LinkedIn (2h)
 - Définition de l'audience
 - Création d'une séquence automatisée
 - Bonnes pratiques & erreurs fréquentes
- Prospection LinkedIn & cold emailing (2h)
 - Exporter les leads qui n'ont pas accepté votre demande de connexion

Mi4

930 route des Dolines

06560 Valbonne

Email: agence@mi4.fr

Tel: 0422135183



- Obtenir leur adresse email professionnelle et vérifier sa délivrabilité
- Création d'une séquence de cold emailing
- Partage d'expérience

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

L'équipe Mi4 est spécialisée dans la "lead generation" digitale et l'inbound marketing. L'agence a travaillé avec plus de 100 entreprises et start-ups dans l'objectif de développer leur chiffre d'affaires grâce au digital.

Moyens pédagogiques et techniques

- Auto-évaluations.
- Quiz.
- Exposés théoriques.
- Étude de cas concrets.
- Questions en cours de formation et échanges de bonnes pratiques.
- Documents supports de formation projetés.
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Moyens pédagogiques adaptés.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Émargement digital.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.