

## 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](mailto: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.