

DIGITALISATION DE LA PROSPECTION

2 JOURS / 14 HEURES

OBJECTIF : TROUVER DES CIBLES POUR RECEVOIR AUTOMATIQUEMENT DES PROSPECTS ET IDENTIFIER LES MEILLEURES OPPORTUNITÉS.

PRÉREQUIS : AUCUN

1 Création d'une base de données

- Optimiser le profil LinkedIn
- Développer son réseau LinkedIn
- Interagir sur LinkedIn
- Identifier les prospects

2 Implantation de la base de données

- Filtrer les comptes/prospects
- Enregistrer les bases prospects
- Automatiser les visites sur les profils

3 Réalisation de l'automatisation cross-canal

- Mono-canal ou cross-canal. Quelle prospection, pour quel résultat
- Automatiser une prospection efficace
- Utiliser les bons outils en fonctions de vos objectifs
- Gérer et optimiser vos campagnes
- Analyser les résultats de vos campagnes

4 La menace de la prospection digital

- Connaître les règles d'une bonne délivrabilité
- Définir le bon persona
- Savoir rédiger un message efficace