

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.

Relation commerciale et prospection

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

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).

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

GROUPE

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Etude de cas concrets

Suivi, évaluation et sanction

Suivi et évaluation des résultats

- Mises en situations
- Formulaire d'évaluation de la formation
- Questions écrites ou orales (QCM, Quiz, ...)

Sanction de formation

- Remise d'une attestation de formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veillez 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

Issus des évaluations de satisfaction à chaud des stagiaires.

★ ★ ★ ★ ★ 100% (1 avis)

Taux de validation de la formation

Issus des résultats de l'atteinte des objectifs par les stagiaires (Acquis et En cours d'acquisition).

Non renseigné

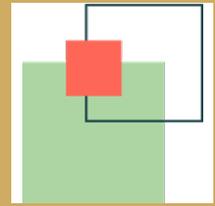


Sandra Adam

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

Site web : <https://www.lesateliersdusens.com/>

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/in/sandra-adam-1853002a/>

Biographie

Je m'appuie sur plus de 10 ans d'expérience dans des grands groupes (Microsoft, Yves Rocher) à des postes de responsable commercial, chef de projet marketing, responsable CRM, pour accompagner les petites et moyennes entreprises, ainsi que les associations, dans le développement de leur stratégie marketing orientée clients / partenaires / adhérents.

Je propose des formations sous forme d'ateliers participatifs, où chacun travaille sur des cas concrets pour faire avancer ses problématiques et monter en compétences sur des sujets aussi passionnants que la stratégie de communication commerciale, le positionnement, la fidélisation ou encore l'alignement des équipes dans la prise en main d'un outil CRM.

Adepte de la co-construction, je réponds également de manière personnalisée à vos problématiques particulières pour créer avec vous le parcours de formation le plus adapté à vos enjeux.

Diplômes et formations

Je suis diplômée de l'école de commerce de Nantes, Audencia, promo 2006.

J'ai par la suite été embauchée dans le cadre d'un programme de formation pour jeunes talents par Microsoft, et je suis diplômée de la « Microsoft Academy for College Hires » – programme MACH, promo 2009.

Au cours de mon parcours professionnel en entreprise j'ai suivi diverses formations, dont notamment une formation en gestion de projet et un coaching d'un an en management.

Enfin j'ai récemment obtenu mon certificat de formatrice professionnelle, délivré par la Cegos en mai 2021.



L'OUVRE-BOITES

Coopérative d'Activité et d'Emploi - Pôle formation
20, allée de la Maison Rouge 44000 Nantes



www.corymbe.coop

Téléphone : 02 28 21 65 10
Courriel : contact@corymbe.coop

Nos CGV : www.corymbe.coop/cgv/

Enregistré auprès du préfet de la Région Pays-de-la-Loire
N° de déclaration d'activité : 52 44 04429 44
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État