



# FORMATION CONTINUE



## DÉVELOPPER SA STRATÉGIE DE PROSPECTION EN LIGNE

Dans un environnement commercial compétitif, la maîtrise de "Développer sa stratégie de prospection en ligne" est essentielle pour permettre aux entreprises d'atteindre leurs objectifs et se démarquer dans leur secteur d'activité. Cette formation offre des compétences pratiques et opérationnelles adaptées aux besoins actuels.

### Informations pratiques

- Objectifs : Savoir structurer et déployer une stratégie de prospection en ligne en utilisant les canaux numériques
- Prérequis : Aucun
- Aptitudes : Définir des personas et cibler des prospects en ligne, Utiliser efficacement LinkedIn et l'automatisation pour la prospection
- Durée : 1 jour (7 heures)
- Délai d'accès : 72 heures
- Méthodes mobilisées : Études de cas sur des stratégies numériques efficaces, Ateliers pratiques pour créer des campagnes de prospection, Simulations pour analyser et optimiser les résultats
- Modalités d'évaluation : Création d'une campagne de prospection numérique fictive, QCM final sur les concepts abordés
- Tarif intra-entreprise : à partir de 1200 €

### Compétences développées

- Maîtrise des outils numériques pour la prospection en ligne
- Capacité à analyser et optimiser les résultats de prospection
- Accessibilité : locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite. Nous vous invitons à nous faire part de vos besoins spécifiques avant le début de la formation si vous êtes en situation de handicap. Nous nous efforcerons d'y répondre au mieux.



### Votre Contact



05.58.05.44.81  
[formation@landes.cci.fr](mailto:formation@landes.cci.fr)



[www.landes.cci.fr](http://www.landes.cci.fr)

# DÉTAILS DE LA FORMATION

## Programme indicatif

1

### Comprendre la prospection en ligne

- Présentation des canaux numériques : LinkedIn, emailing, automation
- Définition des personas et segmentation des cibles

2

### Création d'une stratégie de prospection

- Atelier : Structuration d'une campagne numérique
- Exercices pratiques : Création d'un plan de suivi des prospects

3

### Analyse et optimisation

- Outils pour mesurer l'efficacité des campagnes
- Retour collectif et analyse des performances obtenues