

retengr

Acquisition Outbound

Durée : 3 jours



Méthode pédagogique

La formation se compose de travaux pratiques (mises en situation, débats, exercices).

Une évaluation quotidienne de l'acquisition des connaissances de la veille est effectuée.

Une synthèse est proposée en fin de formation.

Une évaluation à chaud sera proposée au stagiaire à la fin du cours.

Un support de cours (version électronique) sera remis à chaque participant comprenant les slides sur la théorie, les exercices.

Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

Présentation

Cette formation vous permettra de maîtriser les techniques d'acquisition Outbound, de la prospection à la conversion. Vous apprendrez à structurer votre démarche commerciale, identifier vos cibles et mettre en place des campagnes d'acquisition efficaces.



Objectifs

- À la fin de la formation "Acquisition Outbound", les participants seront en mesure de :
- Mettre en avant leur profil : Identifier et présenter de manière efficace leurs compétences, expériences et valeurs professionnelles.
- Prise en main des outils d'acquisitions : Utiliser les outils d'acquisition disponibles pour générer des prospects et maximiser les opportunités commerciales.
- Maîtrise d'une segmentation efficacement : Comprendre les principes de segmentation et savoir appliquer une segmentation pertinente pour cibler efficacement les audiences.
- Copywriting impactant : Rédiger des messages et des contenus impactants qui captivent l'attention du public cible et stimulent l'engagement.
- Processus automatisé : Concevoir et mettre en place des processus automatisés pour optimiser l'efficacité des campagnes d'acquisition.
- Intégration CRM : Comprendre l'importance de l'intégration du CRM dans les processus d'acquisition et être capable de l'utiliser de manière optimale

Audience

Tout public



Le formateur

Le formateur est un expert du domaine qui intervient sur le sujet depuis plusieurs années en formation mais aussi en conseil.

Doté d'une grande qualité d'écoute, sa pédagogie et sa compétence technique vous permettront d'acquérir les compétences sur le sujet de la formation.

Pré-requis

Aucun prérequis n'est attendu pour suivre cette formation.

Programme

Introduction : [3.5h]

- Présentation de la formation et des participants.
- Vue d'ensemble des enjeux de l'acquisition outbound.

Mettre en avant son profil : [3.5h]

- Techniques pour valoriser son profil professionnel.
- Exercices pratiques d'auto-présentation.

Prise en main des outils d'acquisitions : [3.5h]

- Exploration des outils disponibles sur le marché.
- Démonstrations pratiques et exercices d'utilisation.



Maîtrise d'une segmentation efficacement : [3.5h]

- Concepts de base de la segmentation.
- Cas pratiques de segmentation en fonction de différents critères.

Copywriting impactant : [3.5h]

- Principes fondamentaux du copywriting.
- Ateliers d'écriture et révision de contenus.

Processus automatisé et Intégration CRM : [3.5h]

- Introduction aux processus automatisés.
- Intégration et utilisation du CRM dans les processus d'acquisition.

Modalités et délais d'accès à la formation

Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation, en interentreprises, dans la limite des places disponibles. Pour les formations organisées en intra entreprise, la liste des participants peut être modifiée jusqu'à 24h ouvrées avant le début de la formation.

Accessibilité

RETENGR facilite l'accessibilité de ses formations.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Si vous avez un besoin d'accès spécifique, contactez Céline BOURREIL (celine.bourreil@retengr.com) qui étudiera avec Handifiel's (notre référent handicap) votre demande et vous proposera les meilleures solutions

The background is a vibrant, abstract composition. It features large, overlapping organic shapes in shades of purple, yellow, and red. A prominent feature is a large, semi-circular shape on the right side, filled with a pattern of small, bright yellow dots. In the lower right, there are more overlapping shapes in light pink, teal, and purple. A dashed, light blue line meanders across the lower left portion of the image. Centered in the middle is a white rounded rectangle containing the text.

**Vous allez nous adorer si
comme nous vous pensez que...**

Une formation doit être au service de la performance du collaborateur et de l'entreprise

Ceci nécessite une quête constante d'excellence de la part de l'organisme formateur avec une adaptation systématique aux enjeux de l'entreprise, la mise à jour régulière des supports de cours et une veille technologique indispensables pour toujours être à la pointe du domaine.



L'expertise technique est aussi importante que les qualités pédagogiques



Nos formateurs sont tous des experts de leur domaine. Mais qu'ont-ils de plus que les autres ? Nous les sélectionnons en plus pour leurs qualités de pédagogue et leurs méthodes d'enseignements. Nous plaçons les qualités pédagogiques au même niveau que l'expertise afin que nos stagiaires tirent le meilleur de leurs formations.

L'excellence naît de l'excellence

Beaucoup de nos clients se classent parmi les leaders de leurs industries respectives ou parmi les start-ups les plus prometteuses. Nous savons que former les collaborateurs de telles entreprises nécessite de prêter attention à chaque détail en prodiguant un accompagnement à la hauteur de l'ambition de nos stagiaires. C'est pourquoi nous savons faire des leaders d'aujourd'hui les champions de demain !





retengr

**Faire du leader
d'aujourd'hui, le champion
de demain**