

retengr

Prospection & Data

Durée : 4 jours



Méthode pédagogique

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 présence de connexion pour chaque participant.

Enfin, une attestation de formation sera envoyée si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

Ce cours est basé sur :

Des apports théoriques de concepts et échanges sur les pratiques des participants

Méthode démonstrative et participative

Organisation d'ateliers interactifs tout au long de la formation

Présentation

Cette formation vous apprendra à exploiter la data pour optimiser votre prospection commerciale. Vous découvrirez comment identifier vos cibles, construire des bases de données qualifiées et mesurer l'efficacité de vos actions.



Objectifs

- Apprendre à identifier précisément ses cibles, construire une base de données propre et qualifiée, puis déployer des campagnes de prospection efficaces et personnalisées., construire une base de prospects propre, ciblée et exploitable immédiatement. Gagner du temps et éviter les erreurs grâce à des outils simples et efficaces., déployer des campagnes personnalisées qui génèrent réellement des rendez-vous. Acquérir une méthodologie réutilisable et scalable.

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 des objectifs et de la méthode.
- Pourquoi maîtriser la donnée est aujourd'hui indispensable en prospection.

Travailler sa Cible (ICP) [3.5h]

- Définir clairement son client idéal (secteur, taille, fonction, problématique).
- Identifier les critères de sélection essentiels.
- Atelier pratique : création de son ICP personnalisé.

Trouver et Scraper ses Prospects [3.5h]

- Où chercher les meilleurs prospects (LinkedIn, bases professionnelles, web).
- Initiation au scraping éthique et efficace.
- Atelier pratique : extraction d'une mini-base de 20 à 30 prospects qualifiés.

Enrichir et Nettoyer sa Base [3.5h]

- Comment compléter les données (emails, téléphones, infos clés).
- Les meilleurs outils pour enrichir et vérifier ses contacts.
- Atelier pratique : enrichissement et nettoyage de sa propre base.

Structurer et Exploiter ses Données [3.5h]

- Organiser ses informations pour mieux segmenter et personnaliser ses actions.



- Savoir exploiter la donnée collectée pour augmenter son taux de réponse.
- Atelier pratique : création d'une mini-campagne personnalisée.

Automatiser et Suivre ses Actions [3.5h]

- Introduction aux outils d'automatisation (LinkedIn, email).
- Comment lancer ses premières séquences de prospection en gardant un haut niveau de personnalisation.
- Suivi des résultats et premiers ajustements.
- Atelier pratique : simulation d'une campagne automatisée simple.

Conclusion et Plan d'Action [3.5h]

- Résumé des étapes clés.
- Définition d'un plan d'action à 7 jours pour mettre en œuvre les acquis.
- Distribution d'un kit d'outils pratiques et de modèles.

→ Livrables remis aux participants [3.5h]

- Modèle de fiche ICP.
- Modèle de fichier prospects prêt à l'emploi.
- Templates de messages de prospection (LinkedIn et Email).
- Liste d'outils recommandés (gratuits et payants).
- Check-list post-formation pour passer à l'action rapidement

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 ouvrés 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 Handifeel'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.



re'engr

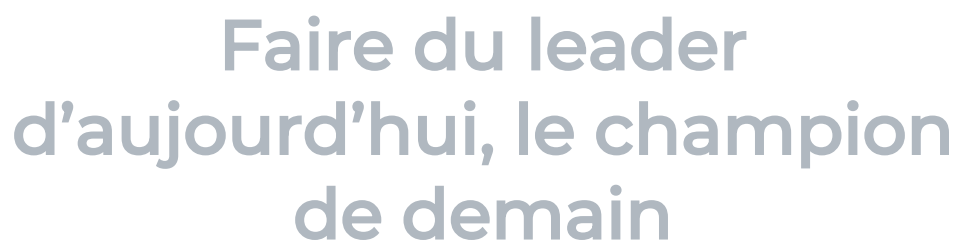
L'excellence naît de l'excellence

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