Formation pour acquisition de Leads & E-mailing

Dans un contexte où la prospection digitale est devenue essentielle, cette formation vous apporte une méthodologie éprouvée pour **générer des leads qualifiés grâce au cold emailing et aux stratégies multicanales**.

Axée sur la **pratique et l'optimisation continue**, elle vous permettra d'acquérir une **maîtrise complète des outils, techniques et stratégies** pour structurer, automatiser et optimiser vos campagnes d'emailing et de prospection.

Formateur·rice(s) :

- Arthur DEKEYSER

Objectifs visés

- Configuration du domaine dédié pour le cold email
- Présentation et intégration des outils
- Création d'une première campagne test
- Définition de l'ICP (Ideal Customer Profile)
- Création et enrichissement de la liste
- Rédaction d'emails percutants
- Configuration et lancement d'une campagne principale
- Analyse des performances
- A/B Testing et itérations
- Multicanal : Approche LinkedIn

Méthode d'évaluation

- Cas pratique

Déroulé pédagogique

Journée 1

- Mise en place technique (domain warmup...) et outils pour envoi de cold email
- Pause déjeuner
- Définition de la cible (ICP) et création et enrichissement d'une liste de leads

Journée 2

- Rédaction d'emails de prospection (Méthode AIDA) et lancement d’une campagne ciblée par e-mail
- Pause déjeuner
- Analyse des performances, optimisation (A/B testing) et multicanal avec Linkedin

Informations complémentaires

Durée : 14 heures de formation sur 2 jours

Pré-requis :

Public concerné : Tout public