

GENERER DES LEADS

Cette formation sur la génération de leads offre une approche complète, de la compréhension des principes fondamentaux à la maîtrise de techniques avancées telles que le réseautage et la participation à des salons professionnels. Avec des exercices pratiques et des conseils stratégiques, les participants seront prêts à optimiser leur prospection et à dépasser les attentes.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les principes fondamentaux de la génération de leads.
- Maîtriser les techniques de ciblage de marché pour une prospection efficace.
- Développer des compétences en fixation d'objectifs pour optimiser les résultats.
- Acquérir des stratégies pratiques pour réseauter dans le contexte de la génération de leads.



Niveau Initiation



Tous publics



1h environ



Aucun prérequis



Sans audio description
ni sous-titrage

Matériel nécessaire

Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette
Une connexion Internet

Modalités d'évaluation des acquis

Auto-évaluation sous forme de questionnaires
Exercices sous formes d'ateliers pratiques
Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud.

Moyens pédagogiques et techniques

Accès au cours en ligne
Cours théorique au format vidéo
Accessible via un ordinateur ou une tablette
Assistance par téléphone et/ou email



FORMATEUR(ICE) :

Disposant de plusieurs années d'expérience
dans l'enseignement de cette discipline.



ACCESSIBILITE

Formations en distanciel accessibles aux
personnes à mobilité réduite
Audiodescription et sous titrage non disponibles

PROGRAMME

1. Exercice préparatoire
2. Cibler votre marché
3. Le tableau de bord des clients éventuels
4. Fixer des objectifs
5. Réseautage
6. Parler en public
7. Salons professionnels
8. Regagner des comptes perdus
9. Réchauffer le démarchage
10. La règle 80 - 20
11. Ce n'est pas seulement un jeu de chiffres
12. Aller au-delà des attentes