

Module : La prospection digitale

LES OBJECTIFS

- Comprendre la philosophie digitale
- Effectuer une transition de la prospection terrain à la prospection digitale
- Le tunnel de vente et le scénario
- Mettre en place une opération simple

PROGRAMME

- **La prospection digitale**
 - Définition
 - Les changements de comportements et d'habitudes
 - Le choix des bons réseaux sociaux
 - Présence et visibilité
 - Les outils digitaux pour changer ses méthodes de prospection
 - Les 'leads' recherchés
 - Les besoins des prospects
 - Les bases de données : un outil puissant
- **Les tunnels de vente**
 - Les mécanisme de la vente en ligne
 - Le parcours prospect
 - Le processus de transformation
- **Le scénario**
 - L'objectif recherché
 - La cible définie
 - La méthode AIDA
 - Le bon message
 - Le scénario
 - Le déclencheur
- **Créer une opération**
 - La parution initiale Facebook / Instagram
 - La base de données de récolte
 - La landing-page
 - L'automatisation
 - La collecte des données / le tableau de bord

INFO +

Durée

2 Jours – 15 heures

Public

Toute personne concernées par les métiers de l'architecture, de l'immobilier, de l'aménagement, de l'agencement, des TPE et PME œuvrant pour le bâtiment.

Niveau

Initiation

Information et inscription

01 34 20 20 44

www.lenaconseil.com

contact@lenaconseil.com

Coût

Sur devis

Financement

Prise en charge possible

Nos labels Qualité



LES MOYENS ET MATERIELS PEDAGOGIQUES

Apports théoriques - Etudes de cas, mise en situation - Pédagogie participative

Moyens matériels mis à disposition : Présentiel : salle de formation équipée d'Internet, Vidéo projecteur, Paper-board.

Intervenants : formateurs experts / Distanciel synchrone : Formation en distanciel sur logiciel Zoom, Microsoft Teams.

Méthodes d'évaluation : Feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et les formateurs, Attestation de présence en fin de formation, Feuille d'évaluation, Attestation de compétences

Accessibilité aux personnes en situation de handicap – parking PMR

Léna Conseil

Immeuble Ordinal • 12 Rue des Chauffours • 95000 Cergy • 01 34 20 20 44 • contact@lenaconseil.com • www.lenaconseil.com

SAS au capital de 10 000€ • RCS Pontoise B 501 033 203 • Code Naf 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11 95 05719 95 auprès du Préfet de Région Ile de France, cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état.

Mise à jour : 17/02/2022