





### Programme de la formation

## Dopez votre Prospection sur LinkedIn: Des Leads de Qualité en quelques Clics

-  Formation tutorée à distance
-  15 heures sur 2,5 jour(s)
-  Tout public · De 6 à 8 participants
-  350 € HT / 420 € TTC par participant

### Description courte

**Le comportement des acheteurs en B2C comme B2B a changé.** Internet nous a rendu plus autonome, plus averti, plus informé. **La prospection doit s'adapter à ces changements.**

Cette formation vise à vous donner des clés pour prospecter avec efficacité à l'heure du 21<sup>ème</sup> siècle et vous indiquer comment **gagner du temps** en engageant vos cibles dans le tunnel de conversion. Comment les choisir et **automatiser** leur conversion en prospects grâce à waalaxy.

*[Image de la vignette par Vectorjuice sur Freepik](#)*

### Profil des participants

Commerciaux B2B – consultant - formateurs - recruteurs - marketeurs

### Prérequis

Disposer:

- d'un compte linkedin,
- d'un navigateur Chrome,
- d'un ordinateur
- d'une connexion internet permettant la visio-conférence,
- avoir téléchargé Waalaxy par ce lien : <https://waal.ink/DaOZBh>

### Objectifs

fournir des moyens de prospection commerciale efficaces à partir de LinkedIn »

### Aptitudes et compétences visées / attestées

- générer des leads en utilisant de façon efficace la plateforme Waalaxy pour LinkedIn, afin de générer des campagnes de message et/ou de Mails, efficaces et appropriées aux cibles.

### Contenu

#### I - Présentation du tunnel d'engagement de la Cible au client

**Siège social** 144 Rue Paul Bellamy - 44000 NANTES

SAS au capital de 1 000 000 € - SIRET 424 151 678 00051 - 02 51 84 95 55 - [contact@cadresenmission.com](mailto:contact@cadresenmission.com)  
Numéro d'enregistrement de formation : 52 44 03429 44 auprès du Préfet de la Région Pays de la Loire

- Ce qui a changé dans la prospection depuis 10 ans

- La prospection sur LinkedIn, du digital à l'analogique
- Le niveau de maturité des cibles

### II - Choisir ces cibles sur LinkedIn

- Notion de cibles, lead, prospects, clients sponsors.
- Notion de persona

### III - Rechercher et sélectionner ses cibles sur LinkedIn

- La recherche dans LinkedIn
- Le formulaire, les opérateurs booléens, Sales Navigator™
- Créer des listes de prospection dans Waalaxy
- Nettoyer ses listes de prospection grâce à l'IA de Waalaxy
- Importer exporter des cibles (dans et de Waalaxy)

### IV - Quels messages pour quelles cibles à quel niveau de maturité

- Quels types de communication pour engager les prospects dans le tunnel d'engagement.
- Utilisation de l'intelligence artificielle (IA) de Waalaxy pour générer des messages

### V - L'automatisation de la génération de lead dans LinkedIn

- Utilisation d'une application d'automatisation de génération de leads Waalaxy™
- Création de différents types de workflows (demande de connexion, messages, capture d'emails)
- Présentation de workflows complexes Inmail +Email

## Pédagogie et organisation

- **Méthodes distancielles et E-learning :**
  - **La Pédagogie active:** afin d'encourager l'engagement des apprenants dans le processus d'apprentissage. Cela inclura des discussions en ligne et des travaux de groupe virtuels.
  - **La Pédagogie adaptative:** pour personnaliser l'expérience d'apprentissage en fonction des besoins individuels des apprenants. Celle-ci sera utilisée sous forme de coaching.
  - La Pédagogie inversée : dans ce modèle, les apprenants étudieront des contenus à domicile à travers des ressources en ligne avant et/ou entre les séances.
  - **La Ludo-pédagogie:** afin de conserver leur attention et d'engager le débat, des quiz construits sur la plateforme Kahoot permettront de découvrir les concepts tout en jouant.
  - **Enfin, la Pédagogie expositive:** cette approche repose sur la transmission du savoir par le biais de supports. Dans notre formation, nous utiliserons cette pédagogie notamment lors de démonstrations des différentes plateformes.

# CADRES

## EN MISSION

- Matériel pédagogique :
  - Accès à la plateforme Waalaxy dans sa version complète pendant 2 mois
- Organisation :
- Deux sessions espacées de deux semaines, une première de 7 heures une deuxième de 3,5 heures en distanciel,
  - Regards croisés sur la page LinkedIn pour favoriser l'acceptation de demandes de contact
  - Temps de présentation des plateformes
  - Temps de présentation des meilleurs usages de prospection sur LinkedIn
  - Choix des cibles
  - Sélection des cibles dans LinkedIn grâce à différents outils : barre de recherche et filtre LinkedIn, opérateurs booléens, Sales Navigator.
  - Choix des campagnes et gestion des messages inMail et email
  - Mise en place des campagnes
- Temps de travail personnel tutoré minimum 3.5 heures, sous forme d'e-learning.
  - Approfondissement du tunnel d'engagement
  - Création de persona correspondant aux prospects du participant
  - Lecture et visualisation des ressources (articles et vidéo)
  - Finalisation de son propre ciblage
  - Rédaction de messages personnalisés pour la génération de leads
  - Guidage à la réflexivité sur son parcours de formation
- Temps d'accompagnement individuel 1heure
  - Accompagnement dans le téléchargement de cibles avec Sales Navigator
  - Accompagnement dans l'écriture de message adapté au niveau de maturité des cibles
  - Accompagnement dans la mise en ligne de campagnes complexes
  - Adaptaion de l'usage de Waalaxy au besoin du participant

Réglage personnalisé de la plateforme à l'usage du participant.

### Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

- **Test de positionnement en amont (obligatoire pour participer à la formation)**
- **Évaluation des acquis liée aux objectifs pédagogiques définis :**

# CADRES

## EN MISSION

Compétences	Modalités d'évaluation (QUIZ, exercices...)	Critères et preuves d'évaluation (% de réussite, ou comparaison entrée et sortie de stage)	
Connaissance : Le Tunnel d'engagement	Quizz être en mesure de nommer et organiser les différentes étapes du Tunnel d'engagement et les messages correspondants	80 % de réussite au Quizz	
Compétence : Trouver des cibles dans LinkedIn et les importer dans Waalaxy	Exercices pratiques à l'utilisation de LinkedIn et de la plateforme Waalaxy	Copie d'écran de deux listes de prospects importées dans la plateforme Waalaxy	
Compétences : Automatiser la prise de contact et transformation de cibles en leads	Exercices pratiques à l'utilisation de la plateforme Waalaxy	Avoir mis en ligne 1 workflow. 15 jours après le lancement de la campagne, y aura un pourcentage d'acceptation de relation d'au moins 30 %. (Résultat visible sur la plateforme Waalaxy du formateur.)	

- Fiche d'évaluation qualitative de la formation (à chaud)
- Évaluation à froid après formation (1 à 6 mois éventuellement)

### Mode de validation

Attestation de fin de formation

### Financements possibles

Les OPCO

France Travail

Entreprises

Financement sur devis

### Modalités et délai d'accès

Inscription 15 jours avant le début de la formation

**Durée, Dates et horaires de la formation :** 15 heures, en distanciel qui intègrent la formation en groupe et un accompagnement individuel:

# CADRES

## EN MISSION

- Deux sessions, l'une d'un jour et la deuxième d'une demi-journée, soit 10h30 en distancielle en groupe.
- Un temps de travail personnel tutoré de 3.5 heures, sous forme d'e-learning
- Un accompagnement individuel distanciel de 1 heure.
- Effectif minimum 4 et maximum 8
- **Plateforme** : Teams ou Zoom pour les sessions distancielles et l'accompagnement individuel, plateforme LMS Moodle pour l'e-learning.
  - Lien d'accès : transmet la veille de la session distancielle pour zoom. Accès au elearning dès la réception de la convocation et au fur et à mesure de l'avancement des sessions.
- **Conditions d'accueil** : Envoi de la convocation avec programme, règlement intérieur applicable aux stagiaires
- **Modalités d'inscription et délais d'accès** : Au plus tard 5 jours avant la date de la formation sous réserve de la disponibilité des places.

### Référent handicap

**PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP** : *(mise en place de compensation...)*

**Contact** : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

### Accessibilité aux personnes en situation de handicap

**PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP** : *(mise en place de compensation...)*

**Contact** : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

### Intervenant

Au cours de sa carrière, Serge Gras, votre formateur, a été successivement vendeur B2C, B2B, gestionnaire de grands comptes, créateur et dirigeant d'entreprises.

Depuis 10 ans il accompagne ses clients dans une Croissance Raisonnée & Pérenne par le conseil et la mise en place de parcours de formation.

Il a suivi et anticipé pendant toute cette période l'évolution de la prospection commerciale liée à l'évolution des comportements d'achat. Il saura vous guider dans l'adaptation des derniers outils d'aide à la prospection et vous permettre de les adapter à votre stratégie de conquête.

### Évaluations

9 inscriptions depuis le 24/04/2024

**Taux d'acquisition des compétences** :  **93 %** (7 évaluations)

**Satisfaction des apprenants** :  **4.3/5** (4 évaluations)