





Programme de la formation

Boostez votre prospection sur LinkedIn avec WAALAXY

-  Mixte sur site et à distance
-  15 heures
-  Tout public · De 4 à 8 participants
-  1 050 € HT / 1 260 € TTC par participant

Description courte

Le comportement des acheteurs en B2C comme en 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^{ème} 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.

Cette formation fait partie du **PASS DIGITAL** du [Passeport Formation](#) et est complémentaire à la formation « Développer son marketing digital et sa stratégie LinkedIn »

Profil des participants

Consultants - formateurs – Managers de transition -recruteurs marketeurs - Commerciaux B2B

Prérequis

- Disposer :
 - d'un compte LinkedIn,
 - avoir un niveau « intermédiaire » sur LinkedIn ou avoir suivi la formation « Développer son marketing digital et sa stratégie LinkedIn » du Passeport Formation
 - d'un navigateur Chrome,
 - d'un ordinateur et d'une connexion internet permettant la visio-conférence.
 - Avoir téléchargé Waalaxy par ce lien :<https://waal.ink/PCxeZw>

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

- 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.
- 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 :**



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

AKTO et les OPCO

France Travail

Entreprises

Financement sur devis

Modalités et délai d'accès

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

- Deux sessions, l'une d'un jour et la deuxième d'une demi-journée, soit 10h30 en distanciel 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** : 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

Intervenant

- **Serge Gras** consultant formateur et manager de transition chez Cadres en Mission depuis 2014 Direction commerciale, stratégie et développement des ventes, Ambassadeur CEM.
- DUT Tech de Co, École de vente Xerox, Formé par Mercuri International au management du 3^{ème} millénaire
- Certification Disc et animation de groupe de codéveloppement professionnel

Prochaines sessions

Du 06/07/2026 au 20/07/2026 à distance Du 07/09/2026 au 28/09/2026 à distance Du 02/11/2026 au 23/11/2026 à distance

Évaluations

40 inscriptions depuis le 09/09/2024

Taux d'acquisition des compétences :  **90 %** (34 évaluations)

Satisfaction des apprenants :  **4.2/5** (30 évaluations)

