

Formation « Le Growth Hacking au service de votre performance commerciale »

Format	Formation à distance - 12 heures
Dates	Du lundi 25 au Jeudi 28 mai de 14h à 17h
Tarif	790 euros

Objectifs pédagogiques

► Automatisations qualitatives des tâches de prospection pour doper vos résultats.

L'objectif est de vous faire découvrir et prendre en main de nombreux outils d'automatisation de tâches chronophages, qui ne nécessitent aucune notion de développement informatique.

Vous pourrez notamment créer des automatisations pour prospecter sur les différents réseaux sociaux, mais aussi par des séquences emailing et de SMS. Vous générerez de nouveaux prospects qualifiés avant même la fin de la formation. Suite à cette formation, vous gagnerez un temps considérable en supprimant de nombreuses tâches longues et fatigantes et pour couronner le tout, vous communiquerez à beaucoup plus de prospects qualifiés et de manière ciblée et « chirurgicale ».

Les compétences cibles :

- Maîtriser les principales techniques de prospection par automatisation sur les réseaux sociaux (LinkedIn, Instagram, Twitter, Facebook), par email, et par SMS.
- Programmer des séquences d'envoi de messages automatiques à vos prospects en fonction de critères pertinents.
- Créer des messages qui convertissent en action, et pouvoir adapter vos messages de prospection grâce à des tests (A/B Testing)
- Établir un planning et maîtriser de nombreux outils de prospection
- Mettre en place un plan visuel de toutes vos automatisations

Programme détaillé

- Présentation et paramétrage des outils de prospection (Phantombuster, ProspectIn, Sendinblue, Zapier)
- Compréhension du cadre légal et éthique
- Les limites de l'automatisation (ce qu'il faut et ne faut pas automatiser)
- Présentation de toutes les automatisations possibles : +100
- Analyse, sélection et mise en place des automatisations de prospection pour LinkedIn
- Analyse, sélection et mise en place des automatisations de prospection pour Twitter
- Analyse, sélection et mise en place des automatisations de prospection pour Instagram
- Analyse, sélection et mise en place des automatisations de prospection pour Facebook et pour LinkedIn
- Lancement des premières automatisations pour tous les participants et création des messages de prospection (individuel)
- Création d'un planning et d'un plan visuel de l'ensemble des automatisations sélectionnées de manière individuelle.
- Création de contenus impactants pour vos prospections sur les réseaux sociaux et par email.
- Suivi analytics des résultats des différentes campagnes
- Création d'un plan de prospection sur le moyen terme avec planning de tests pour l'optimisation des contenus, automatisations et supports.
- Analyse de vos premières retombées en termes de nouveaux prospects
- Accès à des ressources complémentaires pour affiner ses nouvelles compétences

Formateur : François CHARPENTIER

Diplômé du Master Grande Ecole de l'ISC Paris Grande Ecole, François Charpentier est notamment spécialiste du SEO/SEA/SEM/SMO, de la création de sites web.

Il accompagne les entreprises dans l'amélioration de leurs performances digitales en proposant son expertise au travers de son entreprise de conseil Growth Kacker & Startuper.

Il est également CEO d'une agence web Digital Home et Head of Growth au sein du cabinet d'expertise-comptable Nemourienne Gestion Comptable.

► Pour plus d'information :

Olivier Baudin, Responsable de la Formation continue :

Tèl. : 01 40 53 74 34

Mail : obaudin@iscparis.com