

E-mails de prospection performants

Prospecter par e-mail avec rigueur et méthode

A l'issue de cet atelier, vous serez en mesure de rédiger des e-mails de prospection performants permettant une meilleure conversion de vos opportunités commerciales.

PROGRAMME

La révolution numérique a bouleversé les services commerciaux

- L'évolution des techniques de prospection.
- Du CRM au LRM.
- Qu'est-ce que le LRM ?
- Quelques chiffres sur la prospection B2B.

Les différents modèles d'e-mails de prospection

- Réussir ses campagnes de cold e-mailing pour générer des leads.
- Rédiger des e-mails de prospection à partir de modèles qui ont fait leur preuve :

- Modèles d'e-mails d'introduction pour attiser la curiosité.
- Modèles d'e-mails de relance pour obtenir une réponse.
- Modèles d'e-mails de mise en relation pour s'adresser à la bonne personne et générer des contacts qualifiés.
- Modèles d'e-mails de Sales Nurturing plus orientés consulting que vente pour créer de la valeur pour son prospect.

Le scénario complet de prospection

- Le mapping du processus outbound.
- La proposition de valeur, avec un seul bénéfice clé.
- Les e-mails ultra-courts.
- Le bon format.
- La personnalisation poussée au maximum.

- Le call to action simple et efficace.
- Le bon rythme d'envoi.
- Les KPIs : taux de réponse, taux de conversion.

MODULES DISTANCIELS

- **E-quiz** en amont/aval de la formation

INITIATION

Code : ATEMAILPERF

🕒 0.5 jour - 4 heures

💰 Prix HT : 480 € (repas inclus)

OBJECTIFS

- Comprendre les règles du lead relationship management (LRM).
- Rédiger des e-mails de prospection pertinents.
- S'approprier le mapping du processus outbound.

PUBLIC CONCERNÉ

Responsables commerciaux, commerciaux.

PLANNING

Paris

26 mars 2019 14h - 18h

18 juin 2019 9h - 13h

17 septembre 2019 14h - 18h

26 novembre 2019 9h - 13h