

Gérer efficacement la relation prospect : du lead à la conversion

Inbound marketing & outbound sales : une stratégie de développement commercial complète

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de vous approprier le process de lead relationship management et de mettre en place une stratégie de développement commercial optimisée.

PROGRAMME

La révolution numérique a bouleversé les services commerciaux

- Du CRM au LRM.
- Qu'est-ce que le LRM ?
- Quelques chiffres sur la prospection B2B.

De nouveaux métiers commerciaux

- Industrialiser sa génération via une équipe dédiée au Lead.
- Pourquoi spécialiser son équipe commerciale ?
- Identifier les 4 rôles commerciaux distincts.
- S'inspirer de l'organisation commerciale de Dropbox, Google et Salesforce.
- Spécialiser encore plus son équipe commerciale.

Mettre en place une méthodologie sales 2.0

- Comment générer des leads ?

Inbound Marketing & Outbound Sales

- Mettre en place votre stratégie d'Outbound Sales
 - définir l'ICP : Ideal Customer Profile,
- mettre en place un argumentaire commercial,
- prototyper sa campagne et varier ses approches,
- écrire des objets d'e-mails percutants qui maximisent ses chances d'ouverture,
- qualifier les prospects intéressés,
- A/B-tester ses campagnes d'e-mails,
- mettre en place une stratégie outbound.

Réussir sa campagne de cold e-mailing

- Les e-mails ultra-courts.
- La valeur ajoutée, le bénéfice de son offre.
- La personnalisation poussée au maximum.
- La régularité des messages automatisés.
- Le call to action simple et efficace.
- CNIL et RGPD.
- Le bon rythme d'envoi

Améliorer son process : succès et axes d'amélioration

- Analyser les statistiques de ses e-mails de prospection.
- Que faire si sa campagne a eu peu de retours ?

MODULES DISTANCIELS

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

Retrouvez le programme complet de cette formation sur ism.fr

EXPERTISE

Code : LRM

🕒 2 jours - 14 heures

💰 Prix HT : 1370 € (repas inclus)

OBJECTIFS

- Comprendre l'impact du digital sur les services commerciaux.
- S'approprier la méthodologie et mettre en place une stratégie sales digitale.
- Connaître les clés pour réussir ses campagnes de cold e-mailing.

PRÉREQUIS

Avoir une expérience commerciale.

PUBLIC CONCERNÉ

Responsables commerciaux, commerciaux.

PLANNING

Paris

25 - 26 mars 2019

13 - 14 mai 2019

15 - 16 juillet 2019

7 - 8 novembre 2019

26 - 27 mars 2020