

FORMATION

3

PROSPECTION 3.0 : GROWTH HACKING ET SOCIAL SELLING

Cycle certifiant



Pour qui ?

- Commercial tout domaine d'activité, Business Developer, Ingénieur commercial, Manager, Entrepreneur ou salarié en reconversion professionnelle

Pour quoi ?

- Développez vos ventes grâce à une prospection automatisée 2.0
- Augmentez le nombre de vos rendez-vous et contactez les décideurs
- Découvrez un nouveau métier grâce au « growth hacking » et au business development

Comment ? (au choix)

- **100% à distance** via notre plateforme e-learning
- **En présentiel, dans un campus Euridis avec de futurs diplômés :** à Paris, Lyon, Bordeaux, Lille, Aix, Toulouse, Nantes, ou Montpellier.



10 jours (80 h)



En présentiel ou
100 % à distance



1 500€ TTC

Financement

- Éligible CPF



3 Prospection 3.0 : Growth Hacking et Social Selling

Prospection 3.0 et social selling / 5 jours

- Construire sa stratégie de Social Selling
- Comment adopter une démarche de Social Seller
- Construire un profil pertinent en fonction du réseau
- Comprendre le processus de recherche et d'achat du client (radar client)
- Le personal Branding et l'inbound marketing
- Les outils et règles de Social Selling (outils de diffusion)
- Préparer son action de prospection / Segmentation prospect / scoring
- Monter un plan de prospection avec Pipeline
- Présenter une stratégie de prospection ciblée
- Construire un argumentaire structuré de prise de rendez-vous
- La qualification et la prise de rendez-vous client
- Les outils de Sales automation : Marketo, Hubspot
- La prospection par email/sms : construction d'une base mail qualifiée grâce aux outils zoominfo, Data.com, Clickjoy
- Stratégie de contenu

Marketing BtoB et Growth Hacking / 4 jours

- Les différentes conceptions et formes d'entreprise
- Présentation des fonctions clés de l'entreprise et enjeux
- Construction d'une cartographie des fonctions, métiers et enjeux
- L'analyse stratégique et l'analyse concurrentielle
- Principes et composantes de base de l'organisation des entreprises
- Les principales structures de l'entreprise
- Comprendre la stratégie commerciale de l'entreprise
- Décliner la stratégie en plan d'actions commerciales

Le PAC / 1 jour

- Concevoir et présenter son Plan d'Actions Commerciales devant son manager

Évaluation certifiante

Evaluation individuelle pour présenter son plan de prospection/plan d'actions commerciales de son entreprise devant un jury + Mise en situation à l'oral et en individuel d'un premier rendez-vous client devant un jury de professionnels.