



**PROGRAMME DE FORMATION**  
**« START - Formation aux méthodes de Prospection / Growth Marketing »**

**Mis à jour en Janvier 2024**

**Objectifs pédagogiques :**

- Construire une stratégie growth pour générer des prospects
- Structurer et automatiser ses campagnes de prospection pour développer le chiffre d'affaires de l'entreprise
- Utiliser LinkedIn pour développer sa notoriété, son activité et fédérer une communauté de prospects

**Public visé (H/F) :**

- Chargés de communication / Chargés de marketing
- Chargés d'acquisition, Business Developer, Commerciaux, Chargés de relation client
- Entrepreneurs, Dirigeants en charge de du développement commercial

**Pré-requis :** Tout niveau (l'obtention d'un diplôme spécifique en marketing / commerce type DUT / Licence / Master n'est pas un pré-requis)

**Durée de la formation :** 7h00 de formation réparties sur 2 sessions de 3H30.

**Formateur :** Sylvain Cubizolles, formateur pour Tomorrow Learning

## **PROGRAMME DE LA FORMATION**

### **Module 1 : Construire une stratégie de croissance pour générer des prospects**

- Appréhender la méthodologie AARRR (Acquisition, Activation, Rétention, Referral, Revenue)
- Identifier des prospects qualifiés en fonction de critères précis (taille, localisation, code APE, effectif, chiffre d'affaires...)
- Identifier les interlocuteurs clés chez vos prospects
- Constituer des bases de données de prospects qualifiés

### **Module 2 : Structurer et automatiser ses campagnes de prospection pour développer le chiffre d'affaires de l'entreprise**

- Mettre en place un tableau d'expérimentations pour référencer les différents canaux de prospection / d'acquisition de clients
- Rédiger des séquences d'emails de prospection, optimiser la délivrabilité des mails et lancer des campagnes de prospection par mail
- Passer d'une prospection "manuelle" à une prospection "automatisée" avec un processus qui fait le lien entre l'équipe marketing et commerciale
- Mesurer l'impact des campagnes de prospection

### **Module 3 : Utiliser LinkedIn pour développer sa notoriété, son activité et fédérer une communauté de prospects**

- Utiliser l'Inbound Marketing et co-construire une ligne éditoriale propice à l'échange avec une communauté de clients / futurs clients engagés
- Identifier des cibles grâce aux outils de recherche avancée, aux groupes et centres d'intérêts
- Automatiser la prospection sur LinkedIn
- Augmenter le nombre d'abonnés de la page et le réseau des collaborateurs en charge de la prospection

**Modalités pédagogiques :**

La formation se déroule en ligne via la plateforme de visioconférence Google meet ou en physique dans les locaux de Tomorrow Jobs et peut être organisée dans un délai de un à deux mois une fois la demande de formation réalisée.

**Suivi et soutien :**

Tous les stagiaires de la formation bénéficient d'un suivi personnalisé tout au long de la formation et durant un mois suivant la formation.

Ce suivi prend la forme suivante :

- Accès par email/téléphone au formateur pour poser des questions post-formation durant un mois.

**Modalités de sanction de l'action :**

Le stagiaire se verra remettre une attestation de formation ainsi qu'un justificatif de présence (feuille d'émargement).

**Modalités d'évaluation / Méthode :**

Un questionnaire d'entrée sera réalisé pour mesurer le niveau de compétences à l'entrée de la formation. Une évaluation continue sera effectuée par le formation grâce à la mise en place d'exercices pratiques. Enfin une évaluation à chaud / à froid sera effectuée pour mesurer la satisfaction.

**Accessibilité PSH :**

Chaque situation est étudiée au cas par cas afin de mettre en place les dispositions nécessaires. Nous laissons la possibilité à chaque stagiaire de nous faire part de leur(s) besoin(s) spécifiques avant l'inscription en formation.

[En savoir plus sur l'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.](#)