

Lead Generation B to B : Générer des prospects grâce au Personal Branding

🕒 14h 🌐 Tout public ✅ Prérequis : Aucun 📄 Document transmis : Aucun

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Identifier les objectifs du Personal Branding
Définir une cible et les réseaux sur lesquels se trouvent les prospects
Acquérir les bases du copywriting
Créer une stratégie de contenu

CONTENU

Le Personal Branding

Définition et finalités
Diagnostic de l'existant

Définir sa cible

Identifier les besoins et les objectifs
Les techniques UX (expérience utilisateur)
Sur quel réseau se trouve les prospects ?
Cible et Persona

Le copywriting ou l'art d'écrire de l'inbound marketing

Définition et bases du copywriting
Les bases du copywriting
Mettre en valeur son produit, les mots qui font vendre

Mettre en places des stratégies d'acquisition de leads

Focus LinkedIn : Rédiger des posts engageants, créer et optimiser sa communauté
Transformer les leads en clients
Pouvoir des influenceurs et ambassadeurs

Convertir ses leads et Automatisation

Gestion des prospects
Outils de tracking comportemental
Qualifier ses leads avec le scoring
Analyse du taux de conversion

MODALITES PEDAGOGIQUES

Formation en présentiel ou en distanciel, en Visio avec un formateur
Suivi des actions à distance : les échanges et travaux réalisés seront en corrélation avec les objectifs pédagogiques, les séances seront notifiées auprès d'Elli'Up par le formateur, l'apprenant signera les attestations de présence correspondantes, Elli'Up est joignable par téléphone ou mail
Apports théoriques et pratiques
Travaux personnels

MATERIEL A PREVOIR

Support permettant la prise de note

MODALITE D'EVALUATION

Evaluation continue des acquis à l'oral
Formulaire d'évaluation de la formation