



FORCES LMS



PARCOURS

Je prospecte par internet

33

FORMATIONS VIDEO

de 8 minutes en moyenne



DES APPORTS THEORIQUES

en format PDF



DES TESTS DE VALIDATION

pour valider vos acquis



Environ 13h30 pour se former

PREREQUIS

- Aucun

OBJECTIFS

- Savoir choisir ses cibles et définir ses personas
- Apprendre à démarcher sur Google, par mail, sur les réseaux sociaux (Linkedin, Facebook, Instagram, Tik toK, Twitter, WhatsApp), les particuliers ou les entreprises
- Apprendre à créer des contenus entre autre grâce Chatgpt
- Apprendre à enregistrer ses contacts sur un CRM

PUBLIC VISE

- Chefs d'entreprises en charge de l'activité commerciale de leur entreprise
- Tous les commerciaux quel que soit leur secteur BtoB ou B toC
- Etudiants en commerce ou marketing

EXPERTS FORMATEURS

Spécialistes du marketing digital et de la vente BtoB et BtoC

LES 33 FORMATIONS DE VOTRE PARCOURS EN DETAIL

- 1/ Je prospecte des entreprises en B to B
- 2/ Je cible mes futurs prospects
- 3/ Je définis mes personas
- 4/ Je pratique la prospection digitale
- 5/ Je trouve des clients par internet
- 6/ Je mets en place ma stratégie digitale
- 7/ Je vais au devant des clients
- 8/ Je cherche des prospects sur Google
- 9/ J'automatise ma prospection
- 10/ Je respecte la réglementation pour les envois d'emails
- 11/ Je prospecte par emails
- 12/ Je sais rédiger des e-mails de prospection
- 13/ J'envoie des mailings efficaces
- 14/ J'envoie des mails avec une application
- 15/ J'analyse les statistiques de mes e-mailings
- 16/ J'ai compris l'importance du marketing de contenu
- 17/ Je crée du contenu pour les réseaux sociaux
- 18/ J'utilise Chatgpt pour m'aider à créer des contenus
- 19/ Je crée mon profil LinkedIn
- 20/ J'utilise LinkedIn Sales Navigator
- 21/ Je prospecte sur LinkedIn
- 22/ J'envoie des messages sur LinkedIn
- 23/ Je réussis sur LinkedIn
- 24/ Je prospecte sur Facebook
- 25/ Je crée un compte Instagram
- 26/ Je prospecte sur Instagram
- 27/ Je prospecte sur Tik Tok
- 28/ Je prospecte sur Youtube
- 29/ Je sais comment fonctionne Twitter
- 30/ Je crée un compte professionnel sur Twitter
- 31/ Je crée un compte whatsapp
- 32/ J'utilise whatsapp business
- 33/ J'utilise un CRM gratuit

i Vous voulez suivre ce parcours ?

L'équipe pédagogique peut être contactée sur pedagogie@laformationpourtous.com (réponse dans les 24 heures ouvrables) et les lundi, mardi, jeudi et vendredi au 06.82.93.35.08 et les mercredi et samedi au 06.82.93.35.07.

Le prix du parcours de formation est de 70 € T.T.C. et comprend :

- le parcours de formation en tant que tel.
- un abonnement pour un parcours de formation donne accès aux formations du parcours. L'accès à la plateforme débute dans les 48h ouvrables maximum après le règlement de la formation, une fois le compte créé par les équipes de FORCES et le parcours choisi par l'apprenant, à raison d'un mois par parcours.
- des quiz de validation de connaissance après chaque module vidéo, avec correction automatique des réponses apportées. Sur option, le candidat peut demander à passer un examen en ligne sous surveillance de webcam.
- des documents complémentaires aux concepts étudiés, de type Glossaire ou Tableaux à compléter.

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile, sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos. Dans ce cas, elles peuvent consulter :

- l'AGEFIPH : www.agefiph.fr – 0 800 11 10 09 – et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : <https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation>
- le site service-public.fr pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>