

# GENERER DES LEADS

Cette formation vous guide pas à pas dans la mise en place d'une stratégie efficace de génération de leads, en combinant ciblage, prospection, réseautage et reconquête client pour booster durablement votre développement commercial.

## Objectifs pédagogiques

- Définir des cibles et des objectifs pour générer des leads.
- Utiliser des outils de prospection pour trouver des clients.
- Optimiser sa présence via réseautage et événements.
- Relancer d'anciens contacts pour créer des opportunités.



Niveau Initiation



Tous publics



1h environ



Aucun prérequis



Sans audio description  
ni sous-titrage

## Matériel nécessaire

Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette  
Une connexion Internet

## Modalités d'évaluation des acquis

Auto-évaluation sous forme de questionnaires  
Exercices sous formes d'ateliers pratiques  
Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud.

## Moyens pédagogiques et techniques

Accès au cours en ligne  
Cours théorique au format vidéo  
Accessible via un ordinateur ou une tablette  
Assistance par téléphone et/ou email



FORMATEUR(ICE) :

Disposant de plusieurs années d'expérience  
dans l'enseignement de cette discipline.



ACCESSIBILITE

Formations en distanciel accessibles aux  
personnes à mobilité réduite  
Audiodescription et sous titrage non disponibles

## PROGRAMME

### Partie 1

Introduction  
Aperçu du cours  
Exercice préparatoire  
Cibler votre marché  
Le tableau de bord des clients éventuels  
Fixer des objectifs  
Réseautage

### Partie 2

Parler en public  
Salons professionnels  
Regagner des comptes perdus  
Réchauffer le démarchage  
La règle 80 - 20  
Ce n'est pas seulement un jeu de chiffres  
Aller au-delà des attentes  
Conclusion