
ORGANISATION

Durée : 30 heures et 30 minutes

Mode d'organisation : Présentiel

CONTENU PÉDAGOGIQUE

PUBLIC VISÉ

La formation s'adresse aux professionnels de la vente BtoB qui cherchent à utiliser les outils et techniques du marketing digital afin d'optimiser leur activité de prospection, tels que : commerciaux et chefs de vente, responsables des ventes et marketing, entrepreneurs, créateurs de start-up et dirigeants d'entreprise...

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

La formation **Business Development Digital** conduit à développer vos compétences digitales pour être capable de :

- Optimiser la **prospection active en BtoB** : augmenter le nombre de leads qualifiés, réduire le temps consacré à l'identification de prospects et diminuer le coût d'acquisition par lead
- Définir les objectifs d'une **stratégie de prospection digitale** ciblée et alignée à la stratégie globale d'une entreprise/marque
- Développer une approche commerciale efficace : générer et qualifier des leads, puis les convertir en clients, en maîtrisant les étapes clés de l'**inbound marketing**, en profitant du **marketing automation** et en gérant un **pipeline de vente**
- Utiliser des **contenus adaptés et ciblés** et mettre en place des **campagnes** de communication digitale impactantes en mesurant leurs résultats

DESCRIPTION

Durée : 4 journées de formation.

Horaires : matin (08h45-12h30) ; après-midi (13h45-17h30).

Le **cours Business Development Digital** couvre les sujets suivants :

- Objectifs et stratégie de vente à l'ère du marketing digital
- Stratégie de contenus, techniques d'inbound et de marketing automation
- Campagnes digitales et outils de prospection digitale
- Maturation et qualification des prospects
- Gestion d'un pipeline de vente

PRÉREQUIS

Aisance dans l'utilisation d'Internet (utilisation des moteurs de recherche, courrier électronique...).

Posséder un profil ouvert et des connaissances utilisateur des principaux réseaux sociaux (notamment LinkedIn), ainsi qu'un compte Google actif.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Les apports théoriques sont suivis d'une mise en pratique à travers des exercices appropriés.

La formation est organisée en groupe de 20 participants maximum.

La formation est animée par des formateurs professionnels, spécialisés dans les domaines du marketing digital et de la relation clients.

MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Supports de cours et ressources via notre plateforme e-learning, accès valable 1 année.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

Un certificat Business Development Digital est délivré au terme de la formation lorsque les critères suivants sont remplis :

- Un taux de présence au cours de 80% minimum
- Un taux de réussite au test QCM final de 70% minimum
- La validation du projet d'atelier certifiant à la fin de la formation

Dans le cas où ces conditions ne sont pas remplies, le certificat est remplacé par une attestation dans laquelle figure le nombre de jours de présence du participant.

FINANCEMENT

CHF 1'650.-

Découvrez [nos différentes modalités de financement](#) ou contactez-nous.