

Définir sa cible et constituer des bases de données prospects ou clients

DESCRIPTION

Les trois piliers d'un marketing numérique efficace sont la connaissance de la cible (clients et prospects), la pertinence du message qu'on lui adresse et la sélection des meilleurs canaux de communication. **Savoir qui l'on cible est le point de départ** : il faut connaître ses clients et prospects pour pouvoir s'adresser à eux efficacement. Les outils numériques, et surtout la qualité des données disponibles, permettent de connaître, de comprendre sa cible, et de constituer des bases de données à des coûts modérés (dans le respect du RGPD et des lois nationales).

Cette formation vous permet de définir précisément votre cible (sociétés et *persona*), puis de sélectionner la meilleure méthode pour construire ou enrichir votre base de données prospects et clients, tout en acquérant les compétences pour la tenir à jour et la faire évoluer.

OBJECTIFS

- Définir, formaliser et valider sa cible
- Connaître les différentes méthodes de constitution et d'enrichissement de bases de données
- Mettre en place (et appliquer) un plan de constitution ou d'enrichissement d'une base de données
- Être en mesure de disposer de données fiables, à jour et utiles, collectées puis utilisées dans le respect du RGPD et des lois nationales

PUBLIC

- Directions marketing
- Directions commerciales
- Responsables et équipes marketing
- Responsables et équipes commerciaux

PROGRAMME

Modules et contenus :	Durée :
Module 1 : Définition de la cible <ul style="list-style-type: none"> - Connaissance de la cible en largeur - Connaissance de la cible en profondeur - La notion de <i>personae</i> 	1 séance de 2h
Module 2 : Les objectifs et leur contrôle	
Module 3 : Le respect du RGPD et des lois nationales	
Module 4 : Les solutions de mise en œuvre <ul style="list-style-type: none"> - Les différents critères de sélection disponibles - L'approche ABM : quand est-elle pertinente ? - Les achats de données : avantages et inconvénients 	1 séance de 2h
Module 5 : La mise en œuvre de la constitution de la base <ul style="list-style-type: none"> - La recherche d'informations - Les outils disponibles - Les procédures de recherche - La productivité attendue et les coûts envisageables - L'enregistrement et l'exploitation des données 	2 séances de 2h
Module 6 : L'exploitation et la vie de la base <ul style="list-style-type: none"> - La tenue à jour et l'évolution de la base : les automatismes possibles - L'exploitation des données - Le suivi de la phase anonyme et des signaux faibles et forts 	1 séance de 2h

Ce programme peut être modifié. S'il est allégé par exemple, le prix sera réduit. Le prix final est fixé une fois le programme définitif établi avec vous. L'adaptation aux besoins exacts de votre entreprise se fait sans coût supplémentaire.

METHODES MOBILISEES - LearnAndDo™

Modalités pédagogiques :

Cette formation est réalisée **entièrement à distance**.

Chaque session fait l'objet d'une **présentation power point (support de cours)** diffusée au stagiaire par le formateur, et est enregistrée si le stagiaire l'accepte. La présentation power point est envoyée par mail sous format PDF après chaque session, à chaque stagiaire, avec l'enregistrement le cas échéant.

Cette formation suit le concept de **LearnAndDo™** : apprendre et faire en même temps. Pour ce faire, des **exercices** sont proposés aux stagiaires d'un cours à l'autre. Les exercices sont revus avec le formateur au début du cours suivant.

Chaque session est **participative et interactive** : les stagiaires sont invités à poser des questions s'ils en ont, ou à faire part de leurs remarques, expériences, avis.

Attention : pour la mise en pratique, **des achats de données ou des souscriptions d'abonnement** auprès de certains prestataires sont à prévoir. Les coûts sont détaillés lors de la formation afin d'aider au choix des outils (les hypothèses de coût peuvent vous être communiquées avant le passage de commande afin d'éviter toute surprise). La mise en pratique ne peut avoir lieu sans cela.

Moyens techniques :

La formation est réalisée par **Teams®**. Une aide à l'utilisation de Teams® est fournie par le formateur aux stagiaires, en amont de la première session. Au début de chaque session, le formateur et les stagiaires vérifient ensemble la bonne qualité des conditions techniques.

Formateur :

Cette formation est délivrée par un formateur expérimenté, dont les compétences et la pédagogie ont été éprouvées.

Chaque stagiaire ou groupe de stagiaires est suivi par **un seul et même formateur**.

PREREQUIS

Aucun prérequis n'est exigé pour cette formation.

A PREVOIR POUR LA FORMATION

Matériel informatique et connexion Internet :

Cette formation est réalisée entièrement à distance. Il est recommandé que chaque stagiaire dispose :

- De **son propre ordinateur**
- D'une **connexion Internet suffisante** : débit ascendant d'au moins 5Mbps et ping n'excédant pas 15ms. Ceci peut être vérifié facilement en utilisant le lien suivant : <https://www.speedtest.net/>

Outils et informations :

Pour cette formation il est nécessaire de :

- Disposer des **accès et outils nécessaires** (compte LinkedIn, le cas échéant licence Sales Navigator, outil de reconstitution d'email)
- Avoir accès à **l'historique client** pour réaliser une analyse statistique

PROCEDURES D'EVALUATION A L'ENTREE ET A LA SORTIE

Evaluation à l'entrée :

L'évaluation à l'entrée permet de connaître le niveau des stagiaires **en début de formation**, afin de les orienter vers le programme le plus adapté et le cas échéant, de constituer des groupes de niveaux homogènes.

Cette évaluation se fait par un **entretien rapide (15 minutes environ)** avec le formateur.

L'évaluation à l'entrée ne conditionne pas la possibilité de suivre la formation.

Evaluation à la sortie :

L'évaluation à la sortie permet de mesurer le niveau des stagiaires **en fin de formation**, et l'atteinte des objectifs.

Elle se fait par un **entretien rapide (15 minutes environ)** avec le formateur. Elle est planifiée avec chaque stagiaire à l'issue de la dernière session de formation.

Les résultats font l'objet d'une restitution auprès du client et sont inscrits pour chaque stagiaire sur son certificat de réalisation.

Evaluation à froid :

Selon les souhaits du client, une évaluation à froid peut être organisée **deux à trois mois** après la fin de la formation.

Cette évaluation se fait par un **questionnaire** à remplir par chaque stagiaire. Les résultats font l'objet d'une restitution auprès du client.

DUREE

- 5 séances de 2h à répartir sur 2 mois, soit **un total de 10h**
- Compter 15 à 20h de travail pour l'équipe stagiaire en dehors des sessions

CALENDRIER DE MISE EN PLACE

Cette formation est **ouverte toute l'année**.

Le délai de mise en place est **d'environ un mois**, mais peut dépendre du planning des formateurs et de la réponse de votre OPCO pour une éventuelle prise en charge.

Les dates des sessions sont définies par le formateur avec l'entreprise et/ou avec chaque stagiaire ou groupe de stagiaires, en fonction de leurs disponibilités.

PRIX

Nombre de participants	Prix par groupe
1 personne	2.700€ HT
2-3 personnes	3.150€ HT
4-5 personnes	4.000€ HT

Si le programme est modifié, les prix seront adaptés en conséquence.

Pour plus d'informations sur la tarification et les modalités de paiement, veuillez consulter nos **Conditions Générales de Vente (CGV)** : <https://site.vascoo-up.com/conditions-generales-de-vente>

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap (PSH). Retrouvez toutes les informations nécessaires sur notre page dédiée : <https://site.vascoo-up.com/nos-formations-professionnelles/accueil-des-personnes-en-situation-de-handicap/>