

FORMATION WAALAXY- LINKEDIN

MAITRISER WAALAXY POUR AUTOMATISER VOTRE PROSPECTION

Durée : 7h / 1 jour

Pré-requis : aucun

Évaluation : QCM

Pour qui : commerciaux, directeurs commerciaux, agents commerciaux et créateurs d'entreprise

Modalités : visio



OBJECTIFS

- Automatiser vos messages.
- Contacter vos prospects de façon automatisée sur LinkedIn.
- Envoyer automatiquement des invitations et des messages sur LinkedIn.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Installation de Waalaxy.
- Intégration de la base de données.
- Rédaction d'un plan de prospection.
- Les bonnes pratiques de prospection commerciale en 2024.
- Découvrir et mettre en place les séquences automatisées.
- Rédaction de messages convaincants.
- Atteindre de 50 à 80% de taux d'ouverture.
- Analyser les résultats.

INFOS

- Mise en pratique : paramétrage complet d'une campagne sur Waalaxy.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION WAALAXY- LINKEDIN

MAITRISER WAALAXY POUR AUTOMATISER VOTRE PROSPECTION

Formacode : 72420

Lieu : Intra

Durée : 7h / 1 jour

Matériel nécessaire : Ordinateur

Délais d'accès : 15 jours

Accessibilité personnes en situation

de handicap : Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap

Indicateurs de qualité : Sur notre site StartHack

Durée : 7h / 1 jour

Pré-requis : aucun

Evaluation : QCM

Pour qui : commerciaux, directeurs commerciaux, agents commerciaux et créateurs d'entreprise

Modalités : visio

OBJECTIFS

- Automatiser vos messages
- Contacter vos prospects de façon automatisée sur LinkedIn
- Envoyer automatiquement des invitations et des messages sur LinkedIn

INFOS

- **Mise en pratique :** paramétrage complet d'une campagne sur Waalaxy
- **Personnalisation :** chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée

PROGRAMME

- **Partie 1 : 9h - 10h50 :**
 - Introduction à Waalaxy : présentation des fonctionnalités et avantages
 - Installation de Waalaxy et intégration de la base de données
- **Partie 2 : 11h - 12h30 :**
 - Techniques pour élaborer un plan de prospection efficace
 - Les meilleures pratiques de prospection commerciale en 2024
- **Partie 3 : 13h30 - 14h50 :**
 - Exploration des séquences automatisées sur Waalaxy
 - Configuration des séquences en fonction des objectifs de prospection
- **Partie 4 : 15h - 17h :**
 - Rédaction de messages percutants pour les séquences automatisées
 - Techniques pour atteindre un taux d'ouverture élevé
 - Analyse des résultats obtenus : suivi et ajustements