



# Formation d'introduction au **Lead management**

**Smart Knowledge**  
for **B2B Customer Acquisition**

## LES FONDAMENTAUX

### POUR TRANSFORMER SES PREMIERS LEADS

#### PROFIL

- Dirigeants
- Chef des ventes
- Commerciaux
- Administration des ventes
- Animation de réseaux
- Responsables Marketing

#### OBJECTIFS

- Comprendre ce qu'est un lead pour mieux le traiter
- Mettre en place un processus de traitement des leads
- Identifier ses faiblesses
- Intégrer les meilleures méthodes et s'entraîner

#### DATES & LIEUX

**La Madeleine**  
**jeudi 17 janvier 2019**  
**jeudi 14 mars 2019**  
**jeudi 04 avril 2019**  
**jeudi 16 mai 2019**  
**jeudi 13 juin 2019**

#### INSCRIPTION

[sophie.davis@infopro-digital.com](mailto:sophie.davis@infopro-digital.com)  
Prix par participant : 150 €HT  
Lieu : Infopro Digital (La Madeleine)  
Formation en matinée de 9h à 12h30  
Confirmée si minimum de 5 participants

#### ÉTAPE 1 / PRÉSENTATION DU PARCOURS DE CRÉATION DES LEADS

- Fonctionnement et circuit de qualification des leads
- Profils des utilisateurs et de leurs besoins
- Tour de table des participants et retours d'expérience sur les process et performances avec les leads B2B

#### ÉTAPE 2 / COMMENCER AVEC LE CIRCUIT DE TRAITEMENT DES LEADS : LA MÉTHODE «T.I.S.D.O.N»

- Comprendre ce qu'est un lead pour mieux le traiter
- Aligner les services marketing et commercial pour la gestion des leads
- Choisir l'organisation adaptée à son environnement pour bien transformer ses leads

#### ÉTAPE 3 / CONTACTEZ EFFICACEMENT VOS LEADS

- Appliquer la formule magique pour joindre son lead à coup sûr et en étant le premier !
- Créer les messages téléphoniques et mail les plus efficaces
- Savoir se présenter et convaincre en 30 secondes avec le PITCH commercial

#### ÉTAPE 4 / LES TECHNIQUES DES MEILLEURS POUR MIEUX VENDRE

- Appliquez les pratiques des commerciaux les plus efficaces : la méthode «P.E.P.S»
- S'entraîner avec des mises en situation et des ateliers
- Adopter le Leads Nurturing pour garder la relation avec vos prospects et vos clients



#### FORMATEUR

**Cyril Collin**  
Leads Optimizer  
Manager Leads Academy  
[ccollin@infopro-digital.com](mailto:ccollin@infopro-digital.com)  
tél : 06 74 02 43 90

**INFOPRO**  
digital

• • • • • LEADS

9 place de la Madeleine - 75008 Paris  
**Accès** : Métro La Madeleine  
(lignes 8 - 12 - 14)