

Waalaxy, optimiser votre prospection commerciale digitale avec l'IA

1 j (7 heures)

Ref : IAF022

Public

Professionnels de la vente et du marketing commerciaux et Responsables commerciaux

Pré-requis

Expérience préalable dans le domaine de la prospection commerciale ou du marketing digital
Connaissance de base des outils et des techniques de prospection en ligne
Ouverture à l'adoption de nouvelles technologies et à l'automatisation des processus commerciaux

Moyens pédagogiques

Formation réalisée en présentiel ou à distance selon la formule retenue
Nombreux exercices pratiques et mises en situation, échanges basés sur la pratique professionnelle des participants et du formateur, formation progressive en mode participatif. Vidéoprojecteur, support de cours fourni à chaque stagiaire

Modalités de suivi et d'évaluation

Feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur
Exercices de mise en pratique ou quiz de connaissances tout au long de la formation permettant de mesurer la progression des stagiaires
Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de stage
Auto-évaluation des acquis de la formation par les stagiaires
Attestation de fin de formation

Cette formation vous plongera dans l'univers de Waalaxy, une plateforme innovante qui utilise l'intelligence artificielle pour optimiser votre prospection commerciale digitale. Vous découvrirez comment utiliser Waalaxy pour automatiser les tâches fastidieuses de prospection, identifier les prospects les plus pertinents et personnaliser vos interactions pour maximiser vos chances de succès. À travers des démonstrations pratiques et des études de cas concrets, vous apprendrez à tirer parti des fonctionnalités avancées de Waalaxy pour booster votre activité commerciale et obtenir des résultats tangibles.

À la fin de cette formation, vous serez en mesure d'utiliser Waalaxy de manière efficace pour optimiser votre prospection commerciale digitale, en automatisant les tâches répétitives, en ciblant efficacement les prospects et en personnalisant vos interactions pour obtenir des résultats concrets.

Objectifs

Comprendre les principes fondamentaux de la prospection commerciale digitale et son importance dans le contexte actuel

Découvrir les fonctionnalités clés de Waalaxy

Automatiser les processus de prospection

Utiliser l'IA pour cibler efficacement les prospects et personnaliser les interactions

Configurer et optimiser les campagnes de prospection sur la plateforme Waalaxy

Développer une stratégie de prospection commerciale digitale efficace

Intégrer les outils et les techniques de Waalaxy

Programme détaillé

INTRODUCTION A LA PROSPECTION COMMERCIALE DIGITALE

Importance de la prospection dans le contexte numérique actuel : Exploration de l'importance de la prospection dans le paysage numérique d'aujourd'hui, en soulignant comment elle permet d'atteindre un public plus large et plus ciblé.

Évolution des méthodes de prospection et rôle de l'IA : Discussion sur l'évolution des techniques de prospection, en mettant l'accent sur le rôle croissant de l'intelligence artificielle pour améliorer l'efficacité et la précision des efforts de prospection.

PRESENTATION DE WAALAXY

Fonctionnalités principales de la plateforme : Vue d'ensemble des fonctionnalités clés de Waalaxy, une plateforme conçue pour automatiser et optimiser la prospection commerciale.

Avantages de l'utilisation de l'IA pour la prospection commerciale : Exploration des avantages que l'IA apporte à la prospection, notamment en termes d'efficacité, de personnalisation et de suivi des interactions.

CONFIGURATION DE VOTRE COMPTE WAALAXY

Création et paramétrage de votre profil utilisateur : Instructions pour créer un compte Waalaxy et configurer un profil utilisateur adapté à vos besoins de prospection.

Importation de contacts et personnalisation des messages : Guide sur l'importation de contacts dans Waalaxy et la personnalisation des messages pour engager les prospects de manière plus efficace.

AUTOMATISATION DES TACHES DE PROSPECTION

Création de séquences de prospection automatisées : Explication de la création et de la gestion de séquences de prospection automatisées pour maximiser l'efficacité et minimiser le temps passé sur des tâches répétitives.

Utilisation des modèles de message et des déclencheurs intelligents : Utilisation des modèles de message préconstruits et des déclencheurs intelligents pour automatiser les interactions avec les prospects de manière plus fluide.

CIBLAGE ET PERSONNALISATION DES INTERACTIONS

Utilisation des filtres avancés pour identifier les prospects qualifiés : Guide sur l'utilisation des filtres avancés de Waalaxy pour identifier et cibler les prospects les plus qualifiés.

Personnalisation des messages en fonction des caractéristiques des prospects : Techniques pour personnaliser les messages en fonction des informations spécifiques aux prospects, augmentant ainsi les chances d'engagement et de conversion.

OPTIMISATION DES CAMPAGNES DE PROSPECTION

Analyse des performances des campagnes et ajustement des stratégies : Introduction aux outils d'analyse de Waalaxy pour évaluer les performances de vos campagnes de prospection et ajuster vos stratégies en conséquence.

Utilisation des rapports et des statistiques pour évaluer le succès de vos efforts de prospection :

Utilisation des rapports détaillés et des statistiques pour mesurer le succès de vos campagnes et identifier les domaines à améliorer.

CONCLUSION ET PERSPECTIVES

Récapitulation des points clés de la formation : Résumé des principaux points abordés lors de la formation, réaffirmant les compétences et les connaissances acquises.

Conseils pour continuer à tirer parti de Waalaxy dans votre pratique de prospection commerciale :

Recommandations pour continuer à utiliser Waalaxy de manière efficace et à intégrer l'IA dans vos stratégies de prospection futures.
