



Les enjeux adressés par cet atelier :

1. Couvrez 100% de votre marché adressable
2. Gagner en productivité dans la gestion de vos campagnes
3. Augmenter le nombre et la qualité des leads générés
4. Augmenter tes taux de conversion des leads en ventes

PROGRAMME : 1 journée

1. Identifier les bons décideurs et les moments-clés pour les contacter
2. Personnalisez les contenus selon leurs parcours et leurs actualités
3. Scénarisez vos campagnes pour cultiver le score d'appétence de vos interlocuteurs
4. Aider les commerciaux à transformer les opportunités générées

BENEFICES

A l'issue de cet atelier, votre équipe marketing disposera de bonnes pratiques pour :

- Cibler les décideurs-clés de vos marchés
- Rebondir sur l'actualité des comptes et des contacts de vos marchés
- Améliorer le taux d'engagement généré par vos opérations marketing
- Faciliter la prise de RV
- Aligner les ventes et le marketing de manière durable

BUDGET
3 500 € HT

Votre contact :

Nathalie HENRIOT, Directrice Conseil

nhenriot@nomination.fr / 06 07 55 76 28