

Online Copywriting B2B : Utiliser le copywriting pour mieux prospecter et booster les ventes

TARIFS :

800€ HT

OBJECTIFS :

- Identifier les bons prospects et les segmenter
- Apprendre à utiliser LinkedIn comme levier de croissance
- Mise en place des scénarios de prospection multi-canaux automatisés
- Créer des contacts durables par e-mail & via LinkedIn

DUREE

- 4 jours (28h)

FORMAT

- Programme dispensé sur 4 jours (18h-21h x 4)
- Visioconférence
- 2 rdv visio par semaine (classes virtuelles & webinaires Q&R)
- Échanges par emails
- 28h de formation / soit 4 jours

PUBLIC CIBLE

Porteurs de projet, Consultants, freelances, indépendants, Commerciaux, business developer;

PRE-REQUIS

Avoir identifié ses objectifs de communication et sa cible.

FORMATEURS

Experts du marketing web & de la vente en ligne.

MOYENS PEDAGOGIQUES

Support de formation électronique fournis, Ateliers, évaluations & quizz.

DATES

Consulter [le site](#).

FINANCEMENT

- Paiement en plusieurs fois
- OPCO
- Pôle Emploi

MODULE 1 - A LA DÉCOUVERTE DU COPYWRITING

- Qu'est-ce que le copywriting ?
- L'art de la persuasion
- Apprendre à rédiger un contenu qui incite à l'achat

MODULE 2 - PENSER COMME SON AUDIENCE POUR ADAPTER SA STRATÉGIE

- L'importance de l'empathie pour mieux comprendre son audience-cible
- Les bonnes questions à poser quand on s'adresse à sa cible
- Panorama des meilleurs outils à utiliser pour le copywriting

WORKSHOP : Créer votre persona idéal

MODULE 3 - RÉDIGER UNE PAGE DE VENTE QUI CONVERTIT

- Utiliser les réponses obtenues pour rédiger un texte persuasif
- Anatomie d'une page efficace
- Savoir travailler son introduction
- Solutions no-code pour la création de landing page

WORKSHOP : Rédiger une page de vente qui vend

MODULE 4 - LE COMBO PAGE DE VENTE + SÉQUENCE D'EMAILS EFFICACE

- Scénario d'emailing : organiser sa séquence
- Orientation éditoriale d'une séquence
- Les typologies d'emails les plus ROIstes

WORKSHOP : Rédiger une séquence de 7 e-mail redoutables

DUREE

- 4 jours (28h)

FORMAT

- Programme dispensé sur 4 jours (18h-21h x 4)
- Visioconférence
- 2 rdv visio par semaine (classes virtuelles & webinaires Q&R)
- Échanges par emails
- 28h de formation / soit 4 jours

PUBLIC CIBLE

Porteurs de projet,
Consultants, freelances,
indépendants, Commerciaux,
business developer;

PRE-REQUIS

Avoir identifié ses objectifs
de communication et sa cible.

FORMATEURS

Experts du marketing web & de
la vente en ligne.

MOYENS PEDAGOGIQUES

Support de formation
électronique fournis, Ateliers,
évaluations & quizz.

DATES

Consulter [le site](#).

FINANCEMENT

- Paiement en plusieurs fois
- OPCO
- Pôle Emploi