

A propos du stagiaire**NOM :****Prénom :**

MODULES ENVISAGÉS :

A propos de la formationTaux horaire : **93,75€ HT**

Dates :

Nombres d'heures total :

Lieu de la formation : **La maison 2LP, 15 rue Tarron 75020 PARIS****Votre entreprise****Dénomination de l'établissement :**

Adresse siège social :

CP / Ville :

Téléphone :

Inscrite au RCS de :

Numéro de SIRET :

Forme juridique de l'entreprise :

Nombre de salariés dans l'entreprise :

Convention collective applicable :

Code APE :

Financement de l'entreprise / Votre OPCA

Nom de l'OPCA :

N° Adhérent :

Nom du contact :

Taux de prise en charge demandé : **100%****A propos du centre de formation**Raison sociale : **2LP CONSULTING**Adresse siège : **5 RUE DU CAPITAINE TARRON**Numéro de SIRET : **515 375 160 00022**

Numéro d'activité :

Représentée par Madame Laura LOUMINGOU – Gérante

Email: laura.loumingou@2lpconsulting.com Tel: **06 87 60 06 17**

2LP CONSULTING est un organisme de formation référencé sur le Data Dock conformément aux critères de qualité imposés par le décret n°2015-790 du 30 juin 2015.



Datadock

FORMATION AU COEUR DE VOS ENJEUX ET DÉTECTION D'OPPORTUNITÉS POUR BOOSTER VOTRE BUSINESS

Catégorie de l'action de formation (art. L6313-1 du code du travail) : **Action de formation**

DURÉE :

4 modules d'une demi-journée (4h)

- Matin : 9h00-13h00
- Après-midi : 14h00-18h00

MODALITÉS :

- Participation à au moins une journée
- Coût HT :
 - 750€/personne pour 1 journée (incluant 2 modules)
 - 1500€/personne pour 2 journées (incluant 4 modules)

PUBLIC : clients / agences

ORGANISME DE FORMATION :

2LP CONSULTING

5 RUE DU CAPITAINE TARRON 75020 PARIS

Déclaration d'activité n° 11 75 45 201 75 (ILE-DE-FRANCE), Numéro SIRET: 515 375 160 00014

Représenté par: Laura LOUMINGOU

LIEU DE LA FORMATION : 5 RUE DU CAPITAINE TARRON 75020 PARIS

Cette formation donne les leviers qui permettront à chaque client de maîtriser les fonctionnalités de l'application et monter en compétence pour modifier les paramètres avec davantage d'autonomie. Les fondamentaux sont partagés et des cas d'usage sont présentés pour un maximum de projection dans votre contexte.

OBJECTIFS :

- Maîtriser les fondamentaux de GetQuanty
- Savoir quels paramètres réaliser pour telle ou telle problématique
- Disposer d'une vision claire des fonctionnalités potentielles de paramétrage mais aussi de connexions via API pour répondre au mieux à vos enjeux
- Prendre du recul sur le marketing B2B et l'alignement marketing / sales en 2019/2020
- Développer des processus de traitement des leads entre market et sales
- Échanger avec ses pairs

	PROGRAMME	OBJECTIF
MODULE 1 : PARAMÉTRAGE	<p>1/ COMPRENDRE Pourquoi GetQuanty est votre allié au quotidien Revisite du concept et de l'ADN de la solution</p> <p>2/ CIBLER Revue des paramétrages essentiels pour une bonne analyse de son potentiel prospect/client (parcours, segments, filtres, personas)</p> <p>3/ AGIR Optimisation de vos campagnes email, SEA, LinkedIn, Facebook grâce au tracking GetQuanty et lancer un scénario de retargeting email</p> <p>4/ MESURER l'impact de vos campagnes et analyser votre trafic B2B pour booster votre ROI marketing + étendre votre audience</p>	<p>Revoir les fondamentaux et se projeter sur les évolutions de son propre paramétrage</p> <p>+ Échanger avec ses pairs sur les enjeux actuels</p>
MODULE 2 : PARAMÉTRAGE 2	<p>WORKSHOP : mise à jour de vos propres paramétrages</p> <p>BONUS : Quels leads partagés aux sales et comment ? Cas d'usage de l'équipe GetQuanty</p>	<p>Sortir de la journée avec votre GetQuanty paramétré pour démarrer du bon pied</p>
MODULE 3 : SALES	<p>1/ Qu'est-ce que les TOPLEADS du point de vue commercial ? Retour sur les personas paramétrés et les exports programmés (+ zoom sur les vues commerciales et la fonctionnalité d'affectation)</p> <p>2/ INTERVIEW commercial GetQuanty Retour d'expérience TOP leads et zoom sur le couplage avec des outils (corporama, lusha, casper, etc.) + social selling</p> <p>3/ Recommandation de prospection Une prospection nouvelle qui s'adapte à l'évolution du marché et de vos prospects : captation des leads les plus chauds en live (tchat, alertes)</p> <p>4/ Intervention Hub Spot L'importance du CRM Les best practices alignement market & sales Quelques Tips exclusifs du CRM N°1 pour les PME</p> <p>BONUS : Présentation du connecteur Hub Spot / GetQuanty</p>	<p>Approfondir l'usage pour aller jusqu'au traitement des leads en interne et se mettre en conditions de ROI</p>
MODULE 4 : AVANCE	<p>1/ Un analytics B2B inédit Découvrez GetQuanty dans Google Analytics pour vous offrir le meilleur aperçu de vos datas quantitatives et qualitatives</p> <p>2/ Les options LIVE Créer une conversation temps réel avec vos prospects clés grâce à la personnalisation de site (pop-up, pages web) et le Tchat</p> <p>3/ Zoom sur la technique Intégration et customisation du tracker Javascript, exports email/ftp, collecte de paramètres (campagnes, id client), api</p> <p>4/ RGPD GetQuanty et la RGPD Comment êtes-vous protégés ? Comment reconstituer une BDD RGPD avec GetQuanty ?</p>	<p>Découvrir ou revoir les fonctionnalités complémentaires pouvant répondre à vos problématiques actuelles</p>