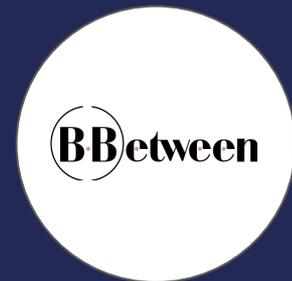




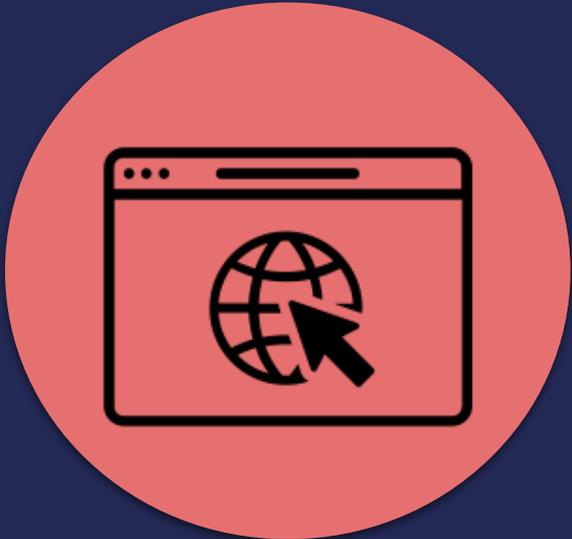
Prospection commerciale : l'automatisation au coeur des nouvelles pratiques



Constat



Constat



Constat

Clients : nouvelles exigences

- moins joignables
- mieux informés
- plus exigeants et en recherche de conseils très pointus

Concurrents : nouvelles approches

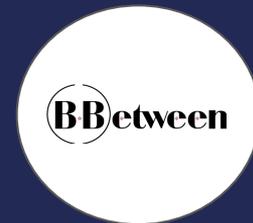
- hyper-spécialisation
- désintermédiation
- Uberisation

Collaborateurs : en quête de sens !

- La recherche de Sens
- hyperconnectés
- formation continue



Persona



Carte d'empathie

Date:

Version:

1 La personne

- qui souhaitons-nous comprendre?
- sa situation
- son rôle

Objectif

2 Ce qu'elle a besoin de faire

- que doit-elle faire de manière différente?
- quelles tâches souhaite-t-elle pouvoir réaliser?
- comment saura-t-elle qu'elle a réussi?

3 Ce qu'elle voit

- marché / offres
- environnement immédiat
- ce que font les autres
- lectures, films, vidéos

4 Ce qu'elle dit

- ce que nous avons entendu dire par cette personne
- ce qu'elle pourrait dire

5 Ce qu'elle fait

- au quotidien
- comportement observé
- ce qu'elle pourrait faire

6 Ce qu'elle entend

- ce que disent les autres
- ce que disent ses amis,
- ce que disent ses collègues
- les on-dit

7 Ce qu'elle pense et ressent

PROBLÈMES	ASPIRATIONS
<ul style="list-style-type: none">- peurs- frustrations- obstacles	<ul style="list-style-type: none">- souhaits- rêves

Quelles autres pensées pourraient influencer son comportement?

Le message: l'accroche

Bonjour Andry,

██████████ une entreprise spécialisée dans la MAINTENANCE INFORMATIQUE et le DÉPLOIEMENT DE MATÉRIELS ET DE LOGICIELS INFORMATIQUES.

Nous pouvons intervenir directement sur site et proposons une assistance à distance aux utilisateurs.

Êtes vous disponible pour un call dans les prochains jours afin d'en discuter ?

Je reste à votre disposition si vous avez des questions.

Bien cordialement,

Maxime ██████████
██████████

[View message](#)

[View Maxime's LinkedIn profile](#)



Le message: la relance

Bonjour Andry,

Je vous ai envoyé un email la semaine dernière et j'aimerais savoir si vous avez eu le temps de le lire ?

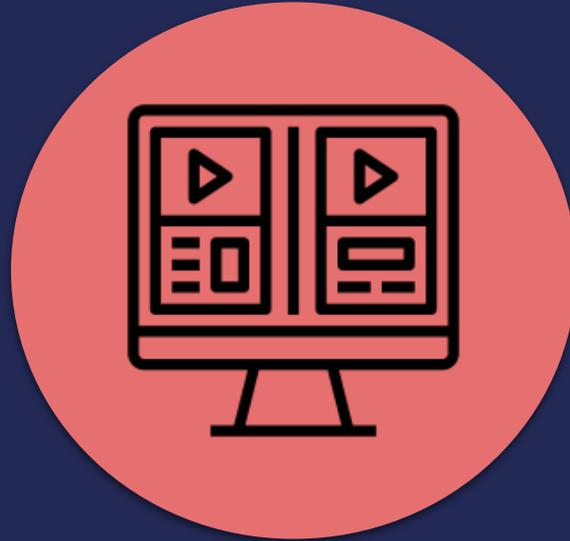
Pour rappel, nous sommes une entreprise qui répond aux besoins des directions informatiques en services managés de sécurité (MSSP).

J'ai préparé une courte présentation pour votre entreprise, seriez-vous disponible pour un appel rapide afin d'en discuter ?

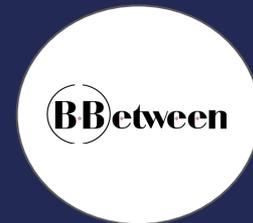
Merci



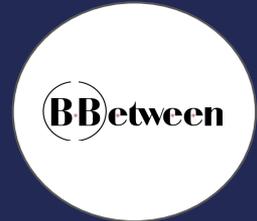
Comment les atteindre ?



CRM



LinkedIn : bonnes pratiques & revue d'un profil



LinkedIn : bonnes pratiques & revue d'un profil



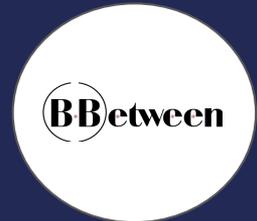
 **PME Partner** | EXPERTS EN CESSION D'ENTREPRISE

 **Conseils & Informations**
à propos de la vente d'entreprises

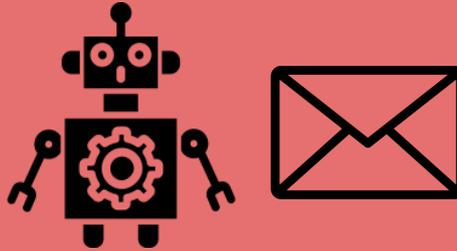
 

Sebastien Dunod · 1st
Associé-Gérant PME Partner : spécialistes de la Cession de TPE & PME
Talks about #pmpartner
France · [Contact info](#)
28,555 followers · 500+ connections

 PME Partner
 NEOMA Business School

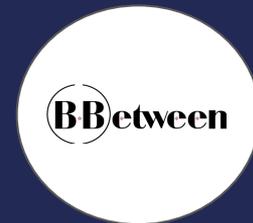


Création de séquences emailing



Création de séquences emailing

1. E-MAIL AUTOMATISÉ
*Envoyer maintenant**
2. E-MAIL AUTOMATISÉ
ven. 9 sept. à 13:30 EEST
3. APPEL
mar. 13 sept.
4. E-MAIL AUTOMATISÉ
*jeu. 15 sept. à 09:27 EEST **
5. APPEL
*mar. 20 sept. **
6. E-MAIL AUTOMATISÉ
*mar. 27 sept. à 14:40 EEST **



L'e-mail « Je viens de vous appeler » qui obtient un taux de réponse de 80 % dans les 24 heures

Contexte :
après avoir laissé un message vocal.

Je n'ai pas réussi à vous joindre

Bonjour [Nom],

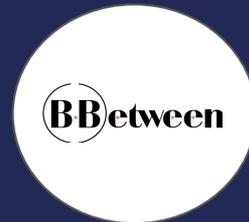
J'ai cherché à vous joindre par téléphone aujourd'hui, mais sans succès. Je vous appelais à propos de [indiquez en une phrase la raison de votre appel, le nom de la personne qui vous a mis en contact ou l'événement lors duquel vous vous êtes rencontrés].

Je vous ai laissé un message vocal dans lequel je vous informe que je vous rappellerai le [DATE], à [HEURE]. N'hésitez pas à me recontacter avant, au [VOTRE NUMÉRO DE TÉLÉPHONE].

Dans l'attente de votre réponse.

Cordialement,
[VOTRE NOM]

- Montre au prospect que vous donnez suite à vos dossiers
- Laisse au prospect la possibilité de vous recontacter par e-mail plutôt que par téléphone
- Indique au prospect la date de votre prochain appel



L'e-mail d'« Organisation du prochain rendez-vous », qui obtient un taux de réponse de 50 %

Contexte :
lorsque le prospect
vous demande de le
recontacter plus tard

Disponible en septembre ?

Nom,

Je vous remercie pour cette réponse rapide.

Je prévois de vous recontacter en septembre.

Pouvons-nous planifier un rendez-vous provisoire dans notre calendrier ? Cela nous permettra de gagner du temps en évitant des échanges d'e-mails superflus.

Avez-vous des disponibilités en septembre ? Quelle semaine ou quel jour vous arrange ?

Merci d'avance pour votre collaboration. Dans l'attente de ce rendez-vous,

- Évite que le prospect ne repousse encore la conversation
- Fournit un call-to-action clair pour organiser un rendez-vous



L'e-mail « **Autorisation de clôture de dossier** », qui obtient un taux de réponse de 76 %

Contexte :
lorsqu'un prospect a complètement cessé de répondre à vos e-mails

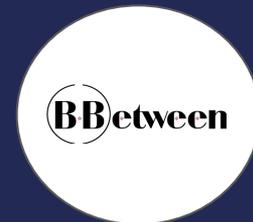
Pardon d'insister

Je vous contacte à la suite de mon e-mail et du message laissé sur votre répondeur. Nous sommes en train de clore les dossiers du mois. Lorsqu'une personne ne nous contacte pas pendant un certain temps, nous en concluons généralement qu'elle est occupée ou qu'elle n'est pas intéressée par notre offre. Si vous n'êtes pas intéressé, m'autorisez-vous à clore votre dossier ?

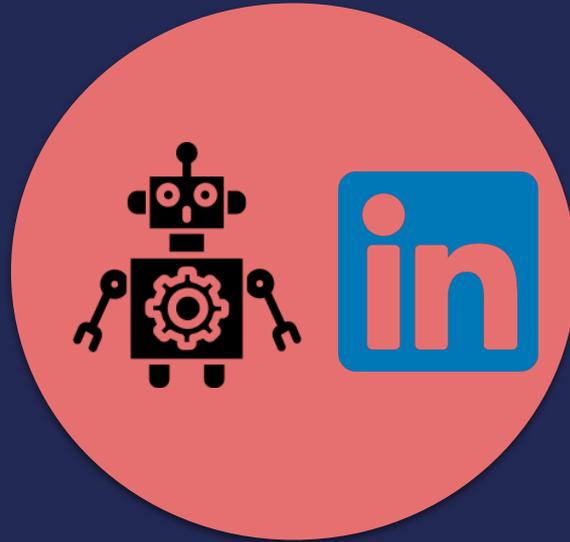
Dans le cas contraire, quelle alternative suggérez-vous ?

Merci d'avance pour votre collaboration.

- L'objet joue sur le fait que votre interlocuteur ne sait pas ce que « clôture de dossier » signifie, ce qui le pousse à ouvrir l'e-mail
- Offre au prospect une solution facile sans les accabler s'ils ne répondent pas
- Demande au prospect de définir les prochaines étapes de sorte qu'il s'engage un minimum
- Fournit un call-to-action clair pour organiser un rendez-vous



Création de séquences LinkedIn



Scrapping

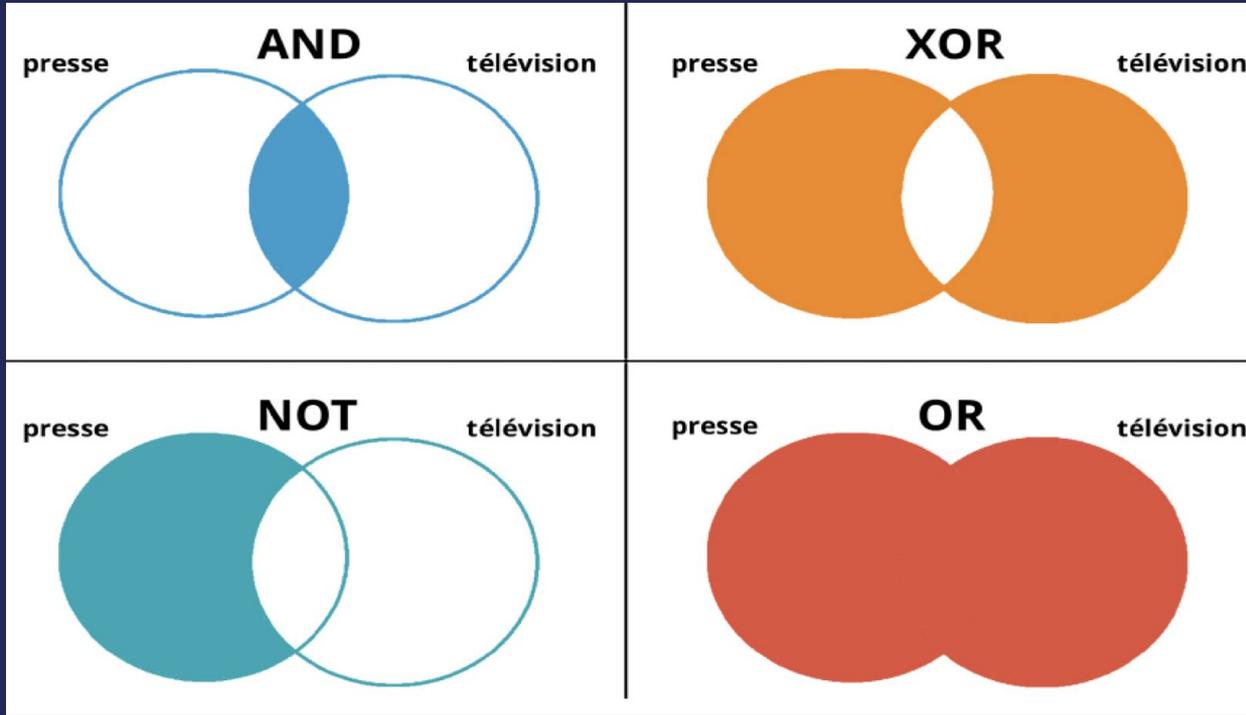


Principaux opérateurs booléens

- AND
- OR
- NOT
- XOR



Principaux opérateurs booléens



Principaux opérateurs booléens

- ()
directeur AND (paris OR lyon)
- “”
“assistante administrative”
vs
“assistante” “administrative”



Exemple d'une recherche classique

(“responsable marketing” OR “chargé marketing”) AND (seo OR contenu) NOT (stagiaire XOR freelance)



Exemple via Google

- B2B
- Directeur commercial
- Numéro de téléphone portable
- LinkedIn



Scrapping

<https://fr.linkedin.com/sabrina-antoniazzi> :

Sabrina Antoniazzi - Directrice générale - PHD Déco - LinkedIn

Paris, Île-de-France, France · Directrice générale · PHD Déco

... prenons un moment pour en discuter. sabrina.antoniazzi.1967@gmail.com Tel. 06 31 42 99 58 #SALESMANAGER #DIRECTRICECOMMERCIALE #BUSINESSDEVELOPER #B2B ...

<https://fr.linkedin.com/...> :

Damien PHILIPPE - Ingénieur Commercial @ Canon - LinkedIn

Mulhouse, Grand Est, France · Ingénieur Commercial · Canon France

N'hésitez pas à me contacter par message privé ou par : **Téléphone : 06 14 71 13 65** Mail ... solutions d'impression et service informatique en **B2B**.

<https://fr.linkedin.com/annelaure-maryland> :

Anne-Laure MARYLAND - Agence Caféine - LinkedIn

Tél : 06 58 77 87 34. Mail : contact@agencecafeine.fr. Site web : www.agencecafeine.fr ...

Responsable Commerciale **B2B** * Marketing * Communication.

<https://fr.linkedin.com/damhetyves> :

Yves DAMHET - Responsable commercial - LinkedIn

Ajaccio, Corse, France · Responsable commercial · OBM / PROMETHEE

Tél: 06 18 24 51 99 email: ydamhet@yahoo.com | En savoir plus sur l'expérience ... clients professionnels (**B2B**) et dans de nouveaux secteurs géographiques.

<https://fr.linkedin.com/vincentconte> :

Vincent CONTE - Directeur Marketing et Développement

Paris et périphérie · Directeur Marketing et Développement · Algeco France

Directeur Marketing et Commercial en **B2B** en France et en Europe dans les ... Pipeline / CRM - Objectifs commerciaux vconte@club.fr 06 86 42 60 29 | En ...



melanie@bbetween.fr

06.76.55.30.71

andry@leyvaly.io

06.61.31.38.80



melanie@bbetween.fr

06.76.55.30.71

andry@leyvaly.io

06.61.31.38.80

