

# Formation

## Ciblage commercial et prospection digitale

### 01 Contenu de la formation

Comprendre et savoir utiliser les données pour le ciblage  
Qualifier et enrichir les données  
Bâtir une campagne de prospection  
Connaître et utiliser les outils de prospection outbound

### 02 Apports pratiques

Comprendre les usages de l'Open Data et le Big Data B2B  
Identifier les sources d'infos et les indicateurs pertinents  
Comprendre l'intérêt des outils digitaux  
Optimiser ses actions commerciales grâce aux data

### 03 Compétences acquises

Décrypter les bases de données et indicateurs d'entreprise  
Construire et enrichir un fichier de prospection qualifié  
Concevoir une campagne digitale de bout en bout

### 04 Autres informations

Évaluation des connaissances : quizz, QCM et cas pratiques  
Public visé : dirigeants, managers commerciaux, marketing, chefs de projet prospection, free lance  
Prérequis : aucun  
Durée : 14 heures  
Modalités pédagogiques : présentiel / distanciel  
Type de formation : intra / inter

[contact@markethings.io](mailto:contact@markethings.io)

