

# Générer des leads et développer son acquisition

**Public :** Responsables marketing / digital. Commerciaux. Dirigeants. Chargés d'acquisition.

**Prérequis :** Aucun prérequis

**Durée :** 2 jours (14 heures).

**Objectifs :** À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les leviers d'acquisition adaptés à son activité
- Mettre en place une stratégie d'acquisition multicanale
- Optimiser un tunnel de conversion
- Générer des leads qualifiés
- Mesurer et améliorer ses performances

## Programme :

---

### Comprendre les enjeux de l'acquisition

- Parcours client et tunnel de conversion
- Différence entre trafic, leads et clients
- Notion de coût d'acquisition

### Identifier les leviers d'acquisition

- SEO (référencement naturel)
- SEA (publicité en ligne)
- Réseaux sociaux
- Emailing et marketing automation
- Prospection commerciale

### Construire une stratégie d'acquisition

- Définir ses cibles et objectifs
- Choisir les canaux adaptés
- Construire une stratégie multicanale

### Optimiser le tunnel de conversion

- Landing pages efficaces
- Call-to-action et UX
- Nurturing et relance des prospects

### **Générer et qualifier des leads**

- Mise en place d'offres attractives
- Scoring des prospects
- Qualification et segmentation

### **Piloter la performance**

- KPI d'acquisition
- Outils de suivi (analytics, CRM)
- Optimisation continue

### **Méthodes pédagogiques :**

Études de cas

Ateliers de construction de tunnel de conversion

Analyse de campagnes existantes

Exercices pratiques

Supports opérationnels

### **Modalités d'inscription :**

L'inscription est validée par un entretien téléphonique ou physique.

### **Modalités d'évaluation :**

Auto-positionnement initial et final

Exercices pratiques tout au long de la formation

Questionnaire de validation des acquis