


**ML50**

# PROGRAMME DE FORMATION

Maîtriser Waalaxy pour la prospection automatisée

## Target Formation

200 cours Balguerie Stuttenberg  
33300 Bordeaux  
Tél. : 05 25 33 18 04  
E-mail : [contact@target-formation.fr](mailto:contact@target-formation.fr)

## Introduction

Dans un contexte de prospection B2B de plus en plus digitalisée et concurrentielle, les professionnels du développement commercial doivent conjuguer efficacité, personnalisation et respect des réglementations pour toucher leurs cibles au bon moment, avec le bon message.

La prospection manuelle, chronophage et peu scalable, montre aujourd'hui ses limites face à des outils d'automatisation intelligents, conçus pour optimiser chaque étape du cycle de prospection.

Waalaxy s'impose comme l'une des solutions les plus puissantes du marché pour automatiser les actions sur LinkedIn, tout en intégrant des campagnes multicanales (LinkedIn + email).

Il permet de créer des séquences de contact ciblées, personnalisées et programmées, tout en respectant les quotas, les règles de sécurité de LinkedIn et la conformité RGPD.



### Référence

ML50

### Durée

1 jours (7h)

### Niveau

Intermédiaire et +

### Dates de sessions

À la demande du client sous un délai de 2 semaines

### Lieu

Toute la France (présentiel/visio)

### Type de formation

Collective (intra/inter-entreprise)

### Repas

Non inclus

## Objectifs

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Paramétrer correctement Waalaxy et connecter ses outils (LinkedIn, email...).
- Créer et gérer des campagnes de prospection automatisées.
- Segmenter ses leads et construire des séquences performantes.
- Rédiger des messages efficaces, conformes RGPD.
- Suivre les KPIs, optimiser et scaler sa prospection.

## Pour qui ?

- Commerciaux / Business developers
- Dirigeants / Indépendants.
- Responsables marketing / growth
- Freelances et agences B2B

1 à 6 personnes maximum.

Target Formation s'est dotée d'une capacité à étudier, au cas par cas, les besoins spécifiques aux candidats qui voudront postuler à une formation afin de mobiliser les moyens nécessaires pour un accompagnement particulier.

## Équipe pédagogique pour cette formation

Nos formateurs ont à la fois une expérience avérée de formation mais sont également des professionnels expérimentés dans leurs domaines respectifs. Pour cette formation, vous serez accompagné par un ou plusieurs formateurs experts, sélectionnés pour leur expérience et leur adéquation à vos objectifs.

*La composition de l'équipe pédagogique peut également être modifiée en fonction de vos besoins spécifiques.*

## Programme de formation

### Module 1 – Introduction & prise en main (1h)

#### Comprendre Waalaxy

- \* Fonctionnement général
- \* Les limites et règles LinkedIn (quotas, sécurité)

#### Installation & configuration

- Extension Chrome
- Connexion à LinkedIn
- Connexion email (SMTP / Gmail / Outlook)
- Paramètres de sécurité & anti-blocage

### Module 2 – Structuration de votre prospection (1h30)

#### Construire une stratégie efficace

- Identifier les cibles
- Rédiger son message d'approche
- Temps d'attente entre les messages
- Notion de multicanal LinkedIn + email

#### Création / Import de listes

- Depuis LinkedIn / Sales Navigator
- Import CSV
- Nettoyage des données (dédoublonnage, étiquettes)

### Module 3 – Création de séquences automatisées (2h)

#### Types de séquences

- Invitation + messages
- Messages sans connexion
- Emailing automatisé
- Séquences mixtes (LinkedIn + email)
- Scénarios prêts à l'emploi vs scénarios personnalisés

#### Atelier pratique

- Chaque participant crée 1 séquence :
- Création de la campagne
- Ajout des prospects
- Rédaction de messages

## Module 4 – Copywriting & optimisation (1h)

### Rédaction persuasive pour LinkedIn

- Messages courts
- Personnalisation facile
- Phrases d'accroche qui convertissent
- Erreurs à éviter

### Templates fournis

- Message d'invitation
- Séquence en 3 messages
- Variante email froid + LinkedIn

## Module 5 – Analyse des performances (45 min)

### Tableau de bord

- Taux d'acceptation
- Taux de réponse
- Détection des blocages

### Ajustements

- Ajuster les messages
- Changer la cible
- Optimiser les temps d'attente
- Déceler les séquences inefficaces

## Module 6 – Automatisation avancée & intégrations (45 min)

### Connecteurs & CRM

- Présentation des intégrations possibles via Zapier / Make
- Présentation de la synchronisation automatique avec un CRM (Zoho, HubSpot, Salesforce...)
- Cas d'usages concrets & bonnes pratiques d'automatisation

## Prérequis

- Compte LinkedIn actif
- Navigateur Google Chrome installé
- Aucune compétence technique nécessaire

## Support et outils pédagogiques

Vous disposerez des éléments nécessaires ci-dessous pour le bon déroulement de votre formation en présentiel ou visio :

- Ordinateur/PC
- Supports de formation numériques (diaporamas, schémas, modèles de documents)
- Accès à une plateforme de démonstration ou aux outils réels (Waalaxy, LinkedIn, CRM) via partage d'écran ou accès direct
- Cas pratiques et fiches modèles pour cadrer les besoins et structurer les processus

## Moyens pédagogiques et techniques

- Formation en présentiel : Accueil des apprenants dans une salle de formation équipée/Documents et supports de formation projetés
- Formation à distance : utilisation de TrainerCentral pour la visioconférence avec la mise à disposition en ligne des enregistrements, des supports et de toute la documentation pédagogique.

## Dispositif de suivi de la formation et de l'évaluation des résultats

- Un questionnaire est envoyé en amont de la formation pour adapter le contenu aux besoins des participants
- Des feuilles d'émargement physiques ou numériques sont utilisées pour certifier la présence des participants
- Un tour de table des stagiaires est réalisé au début de la formation
- Des exercices pratiques et des jeux en format questions / réponses sont réalisés durant la formation
- Un QCM est utilisé pour la validation des acquis
- Des questionnaires de satisfaction à chaud et à froid permettent d'évaluer la qualité de la formation.
- Une attestation de réalisation de l'action de formation est délivrée aux participants.

## Organisation / Accessibilité de la formation

Julien PETITJEAN - Responsable administratif / référent handicap

- E-mail : [contact@target-formation.fr](mailto:contact@target-formation.fr)
- Tel : 0525331804
- Délai d'accès à la formation : A la demande du client sous un délai de deux semaines
- Formation à distance ou en présentiel, en inter ou intra-entreprise
- Locaux conformes à la réglementation sur l'accessibilité dans les ERP

## Les plus

- Formation 100 % opérationnelle avec création d'une campagne Waalaxy en temps réel
- Mise en pratique immédiate sur vos propres cibles ou comptes test
- Accompagnement pas-à-pas pour configurer, rédiger et lancer ses séquences
- Approche multicanal (LinkedIn + email) maîtrisée et conforme RGPD
- Alternance théorie / pratique (50 % réflexion – 50 % application)
- Évaluation finale et livrables opérationnels

Retrouvez toutes nos  
formations sur  
[www.target-formation.fr](http://www.target-formation.fr)



200 cours Balguerie Stuttenberg  
33300 Bordeaux

Tél. : 05 25 33 18 04

E-mail : [contact@target-formation.fr](mailto:contact@target-formation.fr)