

FORMATION PROSPECTION COMMERCIALE / LINKEDIN : BOOSTER SA PROSPECTION AVEC LINKEDIN



- 🗣️ Présentiel ou distanciel
- 📍 Paris, France ou International
- 🕒 7 heures soit une journée
- 📅 E-learning sur demande
- 🏢 Inter, intra, coaching, sur-mesure ou sur étagère
- 👤 3 à 12 personnes
- 💳 à partir de 980€ HT / pers. / jour
- 🔑 Référence 20201385

Objectifs

- 👉 Optimiser son profil et son réseau pour la prospection commerciale
- 👉 Identifier les outils à utiliser en fonction de ses objectifs
- 👉 Maîtriser la mise en relation pour démarcher dans les règles de l'art
- 👉 Acquérir les bonnes pratiques et connaître les précautions pour éviter le spam

Formateur

Notre formateur, expert sur LinkedIn, possède une expérience et une maîtrise opérationnelle de plus de 7 ans.

Prérequis de la formation

Avoir un compte sur LinkedIn

À qui s'adresse cette formation ?

Des Chefs d'entreprise, des Chefs de projets, des Chefs de produits, des Directeurs marketing, des Responsables commerciaux, des Commerciaux, des Responsables de comptes.

Présentation

LinkedIn, le plus grand réseau social professionnel du monde, n'est pas seulement une « banque de profils » mise à disposition des recruteurs, il représente aussi une ressource commerciale stratégique. Les entreprises y sont présentes pour mettre en avant leur expertise et prendre le pouls du marché. Une opportunité certaine pour la prospection s'ouvre sur ce nouveau canal.

Les réseaux sociaux, s'ils ont tout d'abord été réservés à la sphère privée, ont envahi la sphère professionnelle. Ils constituent des outils stratégiques pour qui sait les utiliser. LinkedIn présente des avantages majeurs en termes de prospection commerciale, l'important est d'en comprendre les fonctionnalités afin de pouvoir en avoir une utilisation optimale.

Programme

Charter un profil sur LinkedIn pour démarcher

- Choix de la photo
- Top Profil et timeline personnelle
- Informations et raccordement à la page entreprise
- Expérience commerciale du profil
- Endorsment
- Atelier : enrichissement de profil

Développer son réseau commercial

- Élargir quantitativement son réseau personnel
- Élargir qualitativement son réseau personnel
- Identifier et catégoriser son réseau commercial personnel
- Atelier : sourcer et élargir son réseau de prospection

Utilisation des outils de prospection

- Gestion de la messagerie InMail
- Suivi de prospection 2.0
- Cartes de visite virtuelles (e-cards)
- Identification et action dans les groupes experts
- Pages entreprises et publicité
- Atelier : organiser sa prospection commerciale et rédiger des InMails

Les outils de prospection payants

- Modèle payant sur LinkedIn (commerciaux)
- Maîtrise des fonctionnalités de ciblage de LinkedIn (Sales navigator)
- Connaissance des outils de prospection externes à LinkedIn

- Atelier : définissez une liste de profils de votre cible en définissant des critères liés au secteur et aux intitulés de poste
- Atelier : envoyez un message pour proposer votre service

Quelle est la méthodologie pédagogique employée ?

Apport d'expertise du formateur, quiz, travaux pratiques, atelier, échanges d'expérience.

Quelles sont les modalités pédagogiques employées ?

Évaluation à travers un questionnaire en fin de formation.

Version 1, mise à jour le 1 janvier 2020

Organisme certifié



★★★★★ 4.7/5

Satisfaction de nos apprenants en 2019

www.digitalacademy.fr