

Prospecter efficacement avec LinkedIn

Maîtriser la pratique du Social Selling.

À l'issue de cet atelier, vous serez en mesure de prospecter efficacement sur LinkedIn grâce aux bonnes pratiques du social selling.

PROGRAMME

Comment prospecter efficacement dans le monde digital d'aujourd'hui ?

- Panorama et rôle des réseaux sociaux.
- Le digital crée une nouvelle réalité commerciale.
- Comment susciter l'intérêt de son marché ?
- Comment convertir les visiteurs en prospects qualifiés ?
- Les outils du social selling : LinkedIn et Sales Navigator.

Maîtriser la pratique du Social Selling

- Développer son image, son personal branding :
 - créer et optimiser un profil destiné à la prospection,
 - recommander et se faire recommander sur LinkedIn,

- développer son réseau de relations/prospects.
- Identifier ses prospects :
 - utiliser les outils de recherche (gratuit vs payant) de LinkedIn,
 - utiliser les informations relatives aux événements déclencheurs de business des prospects,
 - identifier et tirer le meilleur parti de la sphère d'influence des prospects.
- Éduquer son marché :
 - élaborer une stratégie de création/curation de contenu de publication,
 - identifier et se positionner dans les groupes professionnels consultés par les prospects.
- Engager ses prospects :
 - utiliser pleinement tous les moyens d'interaction que propose LinkedIn,

- encercler socialement son prospect,
- préparer une suite de modèles de messages de prospection.

Mesurer ses progrès

- Se fixer des objectifs adaptés à son contexte commercial :
 - étudier les problématiques propres à son marché,
 - définir les KPIs associés à ces dernières.
- Se définir une nouvelle routine :
 - changer ses habitudes de prospection,
 - introduire une part de social selling dans sa routine quotidienne.
- Définir son tableau de bord personnel.

MODULES DISTANCIELS

- **E-quiz** en amont/aval de la formation.

INITIATION

Code : ATLINKEDIN

🕒 1 jour - 7 heures

💰 Prix HT : 840 € (repas inclus)

OBJECTIFS

- Comprendre l'impact du digital dans la vente B2B.
- Changer ses habitudes de prospection, se fixer des objectifs et mesurer les KPI.
- Développer son image, son personal branding sur LinkedIn et engager des prospects.

PUBLIC CONCERNÉ

Directeurs et managers commerciaux. Dirigeants de PME B2B.

PLANNING

Paris

22 mars 2019

17 juillet 2019

13 septembre 2019

6 novembre 2019

17 mars 2020