



FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

Ref. : C19ATLINKEDIN

Durée :
1 jour - 7 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 880 €
HT

PROSPECTER EFFICACEMENT AVEC LINKEDIN

Exploiter LinkedIn pour sa prospection commerciale

Le digital a profondément bouleversé la prospection traditionnelle. Désormais, les commerciaux s'appuient sur les réseaux sociaux et le Big Data afin d'optimiser leur activité de prospection B2B. De nouveaux outils émergent permettant de démultiplier les opportunités business. Avec plus de 400 millions d'utilisateurs dans le monde et plus de 10 millions rien qu'en France, LinkedIn est la plateforme social media incontournable pour développer son business. Découvrez les bonnes pratiques sur LinkedIn pour mener une prospection commerciale digitale efficace.

OBJECTIFS

- Améliorer ses pratiques de prospection sur LinkedIn.
- Utiliser efficacement Sales Navigator.
- Développer avec LinkedIn des opportunités business réelles.

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Tous commerciaux.

PRÉREQUIS

Aucun.

COMPÉTENCES ACQUISES

Prospecter efficacement sur LinkedIn grâce aux bonnes pratiques du social selling.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants
E-quizz amont
Présentiel
E-quizz aval

PROGRAMME

Prospecter avec LinkedIn

Modules distanciels :

- E-quizz en amont/aval de la formation.
- Comment optimiser un profil LinkedIn pour le social selling
- Comment identifier ses prospects grâce aux outils LinkedIn?
- Comment prioriser ses prospects sur LinkedIn ?

Optimiser son profil LinkedIn pour la prospection commerciale

- Retenir l'attention avec un profil visuel.
- Se démarquer avec un profil complet.
- S'imposer comme expert avec un profil actif.
- Atelier : réaliser l'audit de son profil LinkedIn.

Entrer en contact avec ses prospects sur LinkedIn

- Identifier, selon ses objectifs, les prospects qualifiés sur LinkedIn.
- Entamer la relation avec ses prospects sans prendre contact : partager et commenter.
- Personnaliser ses messages d'invitation de mise en relation.
- Capitaliser sur des occasions spéciales pour prendre contact.
- Étude de cas : les 5 erreurs à éviter absolument pour rester crédible.
- Atelier : écrire un message de mise en relation crédible.



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF



Membre de la FFP

ISM - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS
Tél. : +33 (0)1 43 72 64 00 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28



Maîtriser l'outil de prospection commerciale de LinkedIn : Sales Navigator

- Exploiter les nouvelles commerciales pour s'informer sur ses clients et prospects.
- Identifier des cibles d'intérêt avec Sales Navigator.
- TeamLink : améliorer ses interactions avec ses prospects.
- InMail : gagner en légitimité dans ses prises de contact.
- Atelier : paramétrer son compte Sales Navigator.

Convertir ses relations LinkedIn en clients

- Produire des scénarios de contact pour rencontrer ses relations LinkedIn.
- Estimer la maturité et l'engagement de son prospect pour lui proposer un rendez-vous.
- Intégrer ses prospects à son CRM pour les inclure dans son tunnel de vente.

INTERVENANTS

Alexandra DENAT

Alexandra DENAT

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

LIEUX ET DATES

À distance

09 févr. 2022

24 mai 2022

03 nov. 2022