



LinkedIn : comment prospecter ?

NIVEAU : Débutant

POSITIONNEMENT : Perfectionnement

PRE-REQUIS : Cette formation nécessite une bonne pratique de l'outil informatique

PROFILS STAGIAIRES : Toute personne chargée de communication, de marketing ou amenée à prospecter sur LinkedIn

DUREE : 7 heures – 1 jours

DATE : Voir convention

TARIF : A partir de 700 € la journée

LIEU DE FORMATION : En entreprise ou en salle proposée par l'organisme de formation, accessible aux personnes à mobilité réduite

FORMATION DISPONIBLE EN : Présentiel - Distanciel (face-à-face et partage d'écran avec un formateur) - Sur-mesure

*Vous êtes en situation de Handicap, merci de nous contacter pour l'analyse de l'adaptation des modalités de l'action de formation.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES : En moyenne votre demande est prise en charge dans un délai de 48 heures, une fois le devis validé nous pouvons mettre en place la formation entre 1 semaine à 3 semaines

SUIVI DE FORMATION : feuille de présence

OBJECTIF :

A l'issue de la formation le stagiaire aura acquis la capacité à structurer et mettre en œuvre une démarche de prospection commerciale sur LinkedIn

METHODE PEDAGOGIQUE :

Alternance entre théorie et pratique

Mise en situation

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS :

Tests, Exercices Pratiques

Evaluation en début et fin de formation.

Tests formels et informels tout au long de la formation permettant de suivre l'évolution et valider les acquis en fin de formation.

FORMALISATION A L'ISSUE DE LA FORMATION : Remise d'une attestation de formation

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Adapter sa prospection aux réseaux sociaux.
- Définir ses objectifs et sa cible de prospection.
- Optimiser son profil pour gagner en crédibilité.
- Utiliser des approches directes et indirectes.
- Communiquer clairement avec ses prospects.

PROGRAMME :

* Ce programme peut évoluer selon vos besoins

JOUR 1 :

Définir et mettre en œuvre une stratégie de prospection sur LinkedIn

- Définir des objectifs de sa stratégie de prospection commerciale Qui est présent sur les réseaux sociaux.
- Pourquoi prospecter sur LinkedIn.

Définir sa cible de prospection.

- Repérer les points clés d'un profil intéressant
- Choisir un titre clair et impactant pour sa cible.
- Définir une accroche qui donne envie.
- Rassurer avec le parcours professionnel.

Légitimer par les recommandations.

- Utiliser l'approche directe pour entrer en contact avec ses prospects cibles
- Repérer ses prospects cibles sur LinkedIn.
- Entrer en contact de façon directe.
- Entrer en contact via la recommandation d'un tiers.
- Utiliser l'approche indirecte pour se faire repérer par les prospects ciblés.
- Cibler les pages et profils à suivre.
- Relayer du contenu à valeur ajoutée.
- Liker et commenter pour être visible
- Outils informatiques

CONTACT - MA FORMAPRO

E-mail: io@maformapro.com - Tél : 07.67.19.63.19

49 Rue de Ponthieu - 75008 PARIS

N° de Siret : 839 823 978 00011 - N° d'existence : 11755762475



COMPÉTENCES VISÉES :

Cette formation permet de :

- Définir une cible et des objectifs de prospection.
- Optimiser les éléments clés d'un profil LinkedIn.
- Identifier et contacter des prospects pertinents.
- Développer sa visibilité par les contenus et les interactions.

MATÉRIEL REQUIS :

Outil de prise de notes, ordinateur, internet. Compte LinkedIn actif.

NOMBRE DE STAGIAIRE : 1 à 8

Modifié le 06/06/2022

CONTACT - MA FORMAPRO

E-mail: io@maformapro.com - Tél : 07.67.19.63.19

49 Rue de Ponthieu - 75008 PARIS

N° de Siret : 839 823 978 00011 - N° d'existence : 11755762475