

## PROSPECTEZ EFFICACEMENT AVEC LINKEDIN

*À l'issue de la formation, les participants seront capables de prospecter de façon performante sur LinkedIn.*

**Durée:** 7.00 heures (1.00 jours)

### Profils des apprenants

- Chargé de communication, responsable de marketing, dirigeant d'entreprise, indépendant, artisans, commerçants, commerciaux, service RH.
- Toute personne souhaitant approfondir ses compétences sur ce réseau social.

### Prérequis

- Bases de l'usage d'internet et d'un navigateur web

### Accessibilité et délais d'accès

Accessibilité / Handicap : Si vous êtes en situation de handicap, merci de contacter notre Référent Handicap par email ([fabien@fabien-massavie.com](mailto:fabien@fabien-massavie.com)) avant le début de votre formation, afin que nous puissions prendre toutes les mesures nécessaires pour vous dispenser la formation dans les meilleures conditions.

**Délais d'accès : 2 semaines**

### Qualité et indicateurs de résultats

- Préparation en amont de la formation pour coller au réel et à la culture de l'entreprise
- Utilisation de cas concrets, échanges de pratiques, alternance entre sessions collectives et approches individuelles et personnalisée permettant de lever les freins de chacun
- Formation pragmatique
- Pédagogie « pédocentrée » (interrogative et active), centrée sur les participants (leurs connaissances, attentes, bonnes pratiques...)

## Objectifs pédagogiques

- Savoir créer sa stratégie LinkedIn
- Savoir optimiser sa visibilité LinkedIn
- Savoir trouver et contacter ses cibles
- Savoir suivre et analyser ses performances
- Savoir automatiser sa prospection

## Contenu de la formation

- Savoir créer sa stratégie LinkedIn
  - Comprendre l'impact du Social Selling
  - Déterminer ses cibles
  - Mettre en place une stratégie dédiée pour chacune d'entre elles
- Savoir optimiser sa visibilité LinkedIn
  - Valoriser son profil
  - Le rendre « SEO friendly »
  - Savoir quoi et quand publier

# Fabien Massavie Formation

13 rue Goethe

57000 Metz

Email: [fabien@fabien-massavie.com](mailto:fabien@fabien-massavie.com)

Tel: 0648204939



- Savoir trouver et contacter ses cibles
  - Maîtriser les techniques de recherches avancées sur LinkedIn
  - Créer ses bases de prospection ciblées
  - Créer ses différents messages types de prospection
  - Créer et déployer ses campagnes de prospection
- Savoir suivre et analyser ses performances
  - Mettre en place une stratégie A/B testing
  - Analyser ses performances
  - Améliorer ses campagnes
- Savoir automatiser sa prospection
  - Automatiser toutes les actions qui peuvent l'être afin d'optimiser sa prospection

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

### Moyens pédagogiques et techniques

- Tour de table pour connaître les besoins des stagiaires
- QCM niveau d'entrée
- Ateliers pratiques
- QCM niveau de sortie
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Quizz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

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

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.

**Prix** : 575.00 €

NPS : Net Promoter Score : ..%

Nombre de formations sur l'année :

Nombre de stagiaires sur l'année :

Note générale de la formation :

Mise à jour du document : 29/03/2022