

LinkedIn Prospection Efficace

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

Durée: 3.00 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

- Avoir un profil LinkedIn optimisé et connaître les 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) 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 prospecter dans LinkedIn avec méthode
- Savoir créer des bases de données qualifiées
- 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 prospecter dans LinkedIn avec méthode
 - Maîtriser les techniques de recherches avancées sur LinkedIn
 - Créer et segmenter ses bases de prospection
 - Créer ses différents messages types de prospection
 - Créer un scénario performant

Fabien Massavie Formation | 13 rue Goethe Metz 57000 | Numéro SIRET: 45364094800031 |

Numéro de déclaration d'activité: 44570427657 (auprès du préfet de région de : Grand Est)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.

Fabien Massavie Formation

13 rue Goethe

57000 Metz

Email: fabien@fabien-massavie.com

Tel: 0648204939



- Suivre et améliorer ses performances
- Savoir créer et exporter des bases de données qualifiées
 - Exporter ses bases de prospection
 - Enrichir ses bases de prospection
 - Créer et déployer ses campagnes de prospection en dehors de LinkedIn
- 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

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

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 : 325.00 €

Mise à jour du document : 03/10/2023