

## LinkedIn Prospection Commerciale

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

**Durée:** 3.00 heures (0.50 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](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 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

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)

Cette Formation a été délivrée **0 fois**, obtient une note **NPS de 0%** et **Note de satisfaction de 0**.

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

# Fabien Massavie Formation

13 rue Goethe

57000 Metz

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

Tel: 0648204939



- Créer un scénario performant
- 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 : 16/10/2023