



Programme de formation

Prospecter avec les réseaux sociaux dont LinkedIn

Les objectifs de la formation

1. Adapter sa prospection aux réseaux sociaux.
2. Cultiver son personal branding commercial.
3. Communiquer avec ses prospects de manière claire et efficace.

Les contenus de la formation

Définir des objectifs de réseautage en accord avec 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 attractif et différenciant

- 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

Nos principes d'action

- Une approche pédagogique hautement interactive basée sur la méthode interrogative qui permet de susciter l'implication et la réflexion des apprenants en les faisant participer aussi souvent que possible.
- Une variété d'exercices et d'exemples conçus pour que les participants puissent se familiariser avec les compétences visées à chaque étape ainsi que des moments de partage d'expérience et de réflexion sur les sujets abordés.
- Un support pédagogique est remis à chaque stagiaire

Évaluation

- Evaluation formative : en amont de formation par test de positionnement.
- Un QCM final pour évaluer les participants et optimiser l'efficacité de la formation en amenant chacun à s'interroger sur les points clés.
- Attestation de stage
- Feuille de présence
- Certificat de réalisation
- Evaluation à froid : à 3 mois.

Les outils

- Livret apprenant remis à chaque participant.

Le public concerné

- Toute personne désireuse de prospecter sur les réseaux sociaux dont LinkedIn.
- Programme accessible aux personnes handicapées : nous consulter

PRE-REQUIS :

- Aucun

Le lieu



GM! Conseil Formation EURL au capital de 3000€
22 rue Marquise de Barol • 49360 Maulévrier • 06.09.89.35.42
gmeriere@gm-conseil-formation.fr • www.gm-conseil-formation.fr
Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 52490300149, auprès de la région Pays de la Loire
N° d'immatriculation : 799 459 573 R.C.S. Angers

- Formation chez le client

La durée et les horaires

- Formation présentielle de 1 jour soit 7 heures.

Le formateur

Éric Bouchet, Formateur GM ! Conseil Formation

Communication verbale et non verbale, assertivité - Gestion des conflits

- Management : Techniques de vente et communication professionnelle



GM! Conseil Formation EURL au capital de 3000€
22 rue Marquise de Barol • 49360 Maulévrier • 06.09.89.35.42
gmeriere@gm-conseil-formation.fr • www.gm-conseil-formation.fr
Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 52490300149, auprès de la région Pays de la Loire
N° d'immatriculation : 799 459 573 R.C.S. Angers