



Programme de formation

Prospecter sur LinkedIn Niveau 1

LinkedIn est le réseau professionnel le plus influent.

Les commerciaux s'appuient sur les réseaux sociaux et le Big Data afin d'optimiser leur activité de prospection B2B.

LinkedIn est la plateforme « social media » incontournable pour développer son business. Découvrez les bonnes pratiques sur LinkedIn pour mener une prospection commerciale digitale efficace.

Les objectifs de la formation

1. **Créer du contenu adapté aux nouvelles pratiques de Picture marketing**
2. **Connaître et exploiter les différents leviers du Picture Marketing**
3. **Développer des interactions avec sa communauté**
4. **Savoir véhiculer des valeurs et un univers spécifique autour d'un produit ou d'une marque**

Les contenus de la formation

M1 Modules distanciels

- E-quiz et découverte des besoins
- Comment optimiser un profil LinkedIn pour le social selling
- Comment identifier ses prospects grâce aux outils LinkedIn ?
- Comment prioriser ses prospects sur LinkedIn?

M2 Optimiser son profil LinkedIn pour la prospection commerciale

- Retenir l'attention avec un profil visuel.
- Se démarquer avec un profil complet.
- S'imposer comme expert avec un profil actif.
- Atelier / réaliser l'audit de son profil LinkedIn.

M3 Entrer en contact avec ses prospects sur LinkedIn

- Exploiter les nouvelles commerciales pour s'informer sur ses clients et prospects.
- Identifier des cibles d'intérêt avec Sales Navigator.
- TeamLink: améliorer ses interactions avec ses prospects.
- InMail: gagner en légitimité dans ses prises de contact.
- Atelier : paramétrer son compte Sales Navigator

M4 Convertir ses relations LinkedIn en clients

- Produire des scénarios de contact pour rencontrer ses relations LinkedIn.
- Estimer la maturité et l'engagement de son prospect pour lui proposer un rendez-vous.
- Intégrer ses prospects à son CRM pour les inclure dans son tunnel de vente.

Nos principes d'action

- Théorie
- Partage d'expériences de la part des formateurs et stagiaires
- Exemples de présence professionnelle

Évaluation

- Evaluation formative : en amont de formation par test de positionnement.
- Evaluation sommative à travers un questionnaire de fin de formation et un tour de table.
- Attestation de stage
- Feuille de présence
- Certificat de réalisation
- Evaluation à froid : à 3 mois.

Le public concerné

- Tout public concerné par la communication
- Directeurs de communication, des Chargés de communication, des Responsables des relations extérieures, des Responsables des RP, des Attachés de presse, des Chefs de projets/produits.

PRE-REQUIS :

- Avoir un ordinateur, un portable

Informations complémentaires

- Formation accessible aux personnes en situation de handicap : nous [consulter](#)
- Délai d'accès pour inscription : 1 mois.

Le lieu

- Formation chez le client

La durée et les horaires

- Formation de 1 jour soit 7 heures, 9h-12h30 / 14h-17h30.



Le formateur

Laurence Paul, Formatrice GM ! Conseil Formation
Directrice artistique et experte réseaux sociaux

Pour nous joindre : 06.09.89.35.42, gmerliere@gm-conseil-formation.fr



GM! Conseil Formation EURL au capital de 3000€
22 rue Marquise de Barol • 49360 Maulévrier • 06.09.89.35.42
gmerliere@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