

Plan de cours N° : 1127

Durée : 1 jour (7h)

# LINKEDIN

## Utilisez LinkedIn pour votre prospection commerciale

### PARTICIPANTS / PRE-REQUIS

Toute personne souhaitant utiliser LinkedIn dans le cadre de sa prospection.

Avoir un profil et maîtriser les bases de LinkedIn. Avoir une carte bancaire pour l'inscription à Sales Navigator.

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Utiliser efficacement LinkedIn et Sales Navigator pour identifier et développer des opportunités commerciales. Améliorer l'attractivité de son profil LinkedIn en utilisant des mots-clés, des contenus enrichis et en paramétrant correctement son compte. Mettre en place des pratiques et des stratégies pour gagner en visibilité et identifier des leads pertinents. Utiliser des techniques avancées pour récupérer des adresses emails, automatiser les campagnes d'emails et intégrer les prospects dans un CRM.

### MOYENS PEDAGOGIQUES

Tour de table au début de chaque formation pour définir les objectifs de chaque participant,

Alternance entre apports théoriques (en moyenne 30%) et exercices pratiques (en moyenne 70%),

Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle de nos formateurs,

Remise d'un support de cours,

Assistance post-formation d'une durée de 1 an sur le contenu de la formation via notre adresse mail dédiée [formateurs@atp-formation.com](mailto:formateurs@atp-formation.com)

### MOYENS PERMETTANT LE SUIVI DE L'EXECUTION ET DES RESULTATS

Positionnement préalable oral ou écrit,

Evaluation des acquis tout au long de la formation par des exercices de synthèse,

Attestation de stage remise à chaque apprenant, avec son niveau d'acquisition pour chaque objectif pédagogique,

Feuille de présence signée par demi-journée,

Questionnaire de satisfaction pour évaluer la qualité de l'enseignement,

En option : passage certification possible selon les thématiques.

### MOYENS TECHNIQUES EN PRESENTIEL

Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'ordinateurs récents et performants, d'un vidéo projecteur et d'un tableau blanc.

### MOYENS TECHNIQUES DES CLASSES A DISTANCE

Grâce à un logiciel comme Teams, suivez une formation en temps réel et entièrement à distance. Lors de la classe en ligne, les apprenants interagissent et communiquent entre eux et avec le formateur.

Nous vous conseillons très fortement l'utilisation de votre webcam et de disposer d'un double écran.

Pour toute question avant et pendant le parcours, une assistance technique et pédagogique est à disposition par téléphone au 04.76.41.14.20.

### ORGANISATION

Les cours ont lieu de 9h00-12h30 13h30-17h00 (adaptable à la demande).

### PROFIL FORMATEUR

Nous recrutons méticuleusement nos formateurs selon 3 critères: expertise, pédagogie et agilité.

### ACCESSIBILITE

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre nos formations sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités d'organisation.

### MISE A JOUR

17/07/2024

#### Siège social :

31 avenue du Granier  
38240 MEYLAN

#### Agences :

170 rue de Chatagnon  
38430 Moirans

#### Le Thélème

1501/1503 route des Dolines  
06560 Valbonne

Plan de cours N° : 1127

Durée : 1 jour (7h)

# LINKEDIN

## Utilisez LinkedIn pour votre prospection commerciale

### Introduction à la plateforme LinkedIn

Qu'est ce que LinkedIn ?

LinkedIn en quelques chiffres

Est-il possible de développer son business avec LinkedIn ?

Les différents packs LinkedIn

### Définir un positionnement stratégique

Identifier les critères de votre cible prospect / client

Détecter les opportunités business prospect / client avec un audit de votre profil

Analyser des prescripteurs de son réseau

### Optimiser son profil LinkedIn

Pourquoi optimiser son profil ?

Comment fonctionnent les mots clés et les recherches sur LinkedIn ?

Optimiser son profil pour l'audience visée

Graphique : Photo, image de fonds, mise en page

Contenu : Résumé optimisé, mots clés, contenu enrichi (site web, vidéos, Slideshare)

Vérification du paramétrage des comptes existants

### Élaborer une stratégie d'acquisition de lead

Fixer un objectif journalier réalisable

Adopter les bonnes pratiques pour gagner en visibilité

Comprendre la notion d'ambassadeur sur les réseaux sociaux

Ajouter des centres d'intérêts pour identifier de nouveaux lead

Comprendre les groupes et les bons usages pour accéder à des leads pertinents

Utiliser la recherche LinkedIn pour cibler des leads sur des critères avancés

Utiliser la page entreprise pour activer des leads supplémentaires

### Préparer sa stratégie commerciale avec Sales Navigator

Utiliser les avantages de la recherche avancés avec Sales Navigator

Exploiter les nouvelles commerciales pour s'informer sur ses clients et prospects

TeamLink : améliorer ses interactions avec ses prospects

Utilisez InMail pour obtenir rapidement des prises de contact

Exemple de messages d'invitation de mise en relation

L'application mobile : usage et manipulation

### Maximiser votre cycle de vente B to B

Astuces et conseil pour récupérer les adresses emails de vos prospects

Produire des campagnes pertinentes d'emails

Exemples d'emails et de technique d'optimisation

Astuce et conseil pour automatiser vos campagnes d'emails

Intégrer les prospects à son CRM pour les inclure dans son tunnel de vente

Optimiser vos campagnes pour filtrer accéder plus vite à des opportunités

Les 10 erreurs à éviter pour votre prospection digitale

Exemples d'objectifs pour suivre votre prospection digitale

#### Siège social :

31 avenue du Granier  
38240 MEYLAN

#### Agences :

170 rue de Chatagnon  
38430 Moirans

Le Thélème

1501/1503 route des Dolines  
06560 Valbonne