



FORMATION PROSPECTION LINKEDIN

Dernière mise à jour le 20/06/2023.

OBJECTIF

À l'issue de cette formation, les participants seront capables de créer et optimiser leur profil LinkedIn, développer un réseau de contacts ciblés, maîtriser les techniques de prospection, utiliser le marketing de contenu pour générer des leads, analyser et suivre les performances de leurs actions.

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Créer et optimiser un profil LinkedIn professionnel.
- Développer un réseau de contacts ciblés et pertinents.
- Gérer et suivre les contacts et les opportunités.
- Créer et partager du contenu pertinent pour attirer l'attention des prospects.
- Mesurer et évaluer les résultats de leurs actions.

PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux, responsables de développement commercial, chargés de prospection et toute personne souhaitant maîtriser la prospection sur LinkedIn.

MODALITÉS D'ACCÈS

Sur inscription ou demande de devis, réalisation sous 2 à 4 semaines.

MODALITÉS DE DÉROULEMENT DE L'ACTION DE FORMATION

Formation individuelle ou en groupe dans vos locaux ou à distance en visio-conférence.

Tarif

NOUS CONSULTER

Réf.

PRO-000039

Contact

0750031226
contact@formaestro.fr
www.formaestro.fr

PRÉ-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Si vous êtes en situation de handicap, merci de bien vouloir nous contacter au préalable afin que nous puissions définir ensemble les modalités nous permettant de vous former dans les meilleures conditions.

MÉTHODES ET MOYENS MOBILISÉS

Alternance d'apports théoriques et mises en situation pratiques.



Niveau

Sans niveau de qualification



Modalité

Présentiel



Effectif par session

1 mini > 10 maxi



Durée

14 heures / 2 jour(s)



PROGRAMME

Introduction à LinkedIn et à la prospection commerciale

- Présentation de LinkedIn et de son rôle dans la prospection commerciale
- Les chiffres clés de LinkedIn et leur impact sur les opportunités d'affaires
- Les avantages de la prospection sur LinkedIn comparée à d'autres méthodes

Création et optimisation d'un profil LinkedIn professionnel

- Les éléments clés d'un profil LinkedIn attractif
- Comment rédiger un résumé percutant et efficace
- Les erreurs à éviter pour optimiser son profil LinkedIn
- Les astuces pour renforcer votre visibilité sur LinkedIn

Développement d'un réseau de contacts ciblés et pertinents

- Les stratégies pour élargir votre réseau de contacts
- Comment identifier et rejoindre les groupes pertinents
- Les techniques pour entrer en contact avec des prospects et des influenceurs
- Les bonnes pratiques pour entretenir et développer son réseau professionnel

Techniques de prospection sur LinkedIn

- Les outils de recherche avancée pour identifier les prospects
- Comment envoyer des invitations et des messages personnalisés
- Les méthodes pour gérer et suivre les contacts et les opportunités
- Les astuces pour éviter les erreurs courantes en prospection sur LinkedIn

Marketing de contenu et génération de leads

- Les principes du marketing de contenu sur LinkedIn
- Comment créer et partager du contenu pertinent pour attirer l'attention des prospects
- Les formats de contenu à privilégier pour générer des leads
- Les techniques pour optimiser l'engagement et la portée de vos publications

Analyse et suivi des performances

- Les indicateurs clés de performance (KPI) pour mesurer vos actions de prospection
- Comment utiliser les outils d'analyse de LinkedIn pour suivre vos résultats



- Les bonnes pratiques pour ajuster et améliorer votre stratégie de prospection

INTERVENANT(S)

Formateur consultant expert dans son domaine.

ÉVALUATION

Auto-évaluation et/ou QCM pour évaluation des connaissances avant entrée en formation et évaluation des acquis en cours ou en fin de formation.

ATTRIBUTION FINALE

Attestation des acquis / Certificat de Réalisation