

Plan de cours N° : 1127

Durée : 1 jour (7h)

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 LinkedIn et Sales Navigator pour développer des opportunités de business réelles.

MOYENS PEDAGOGIQUES

Réflexion de groupe et apports théoriques du formateur

Travail d'échange avec les participants sous forme de réunion-discussion

Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle

Validation des acquis par des exercices de synthèse

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

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

MOYENS PERMETTANT LE SUIVI DE L'EXECUTION ET DES RESULTATS

Feuille de présence signée en demi-journée,

Evaluation des acquis tout au long de la formation,

Questionnaire de satisfaction,

Attestation de stage à chaque apprenant,

Positionnement préalable oral ou écrit,

Evaluation formative tout au long de la formation,

Evaluation sommative faite par le formateur ou à l'aide des certifications disponibles.

MOYENS TECHNIQUES EN PRESENTIEL

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

MOYENS TECHNIQUES DES CLASSES A DISTANCE

A l'aide d'un logiciel comme Teams, Zoom etc... un micro et éventuellement une caméra pour l'apprenant, 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.

Les formations en distanciel sont organisées en Inter-Entreprise comme en Intra-Entreprise. L'accès à l'environnement d'apprentissage (support de cours, labs) ainsi qu'aux preuves de suivi et d'assiduité (émargement, évaluation) est assuré.

Les participants recevront une convocation avec lien de connexion

Pour toute question avant et pendant le parcours, une assistance technique et pédagogique est à disposition par mail et par téléphone auprès de notre équipe par téléphone au 04.76.41.14.20 ou par mail à contact@atp-formation.com

ORGANISATION

Les cours ont lieu de 9h00-12h30 13h30-17h00.

PROFIL FORMATEUR

Nos formateurs sont des experts dans leurs domaines d'intervention

Leur expérience de terrain et leurs qualités pédagogiques constituent un gage de qualité.

ACCESSIBILITE

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

MISE A JOUR

01/01/2021

Plan de cours N° : 1127

Durée : 1 jour (7h)

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