

# Prospecter avec LinkedIn

Optimisez votre utilisation de LinkedIn pour une prospection efficace et ciblée.

Finançable

OPCO

1 jour

Présentiel ou distanciel

979 €<sup>HT</sup>

Niveau : Fondamental

## Objectifs

- Optimiser son profil LinkedIn pour attirer les prospects.
- Maîtriser les outils de recherche et de filtres sur LinkedIn.
- Développer des techniques d'approche et de communication persuasive.
- Construire et étendre son réseau professionnel avec succès.
- Analyser les performances de prospection sur LinkedIn et ajuster les stratégies en conséquence.

## Pour qui ?

Professionnels de la vente, entrepreneurs, et toute personne souhaitant exploiter efficacement LinkedIn pour la prospection.

## Prérequis

Avoir un compte LinkedIn actif.

## Programme

### 1 - Maîtrise du Profil LinkedIn

- Optimisation du profil personnel pour attirer les prospects.
- Utilisation des fonctionnalités avancées de LinkedIn.
- Création d'un résumé impactant et d'une photo professionnelle.
- Feedback individualisé : amélioration du profil des participants.

### 2 - Stratégies de Recherche et de Filtres

- Utilisation avancée des outils de recherche sur LinkedIn.
  - Filtrage des contacts en fonction des critères de prospection.
  - Création de listes de prospects ciblées.
- Exercices pratiques : recherche et sélection de prospects.

### 3 - Approche et Communication Persuasive

- Développement d'un message de prospection percutant.
  - Techniques d'approche et de connexion sur LinkedIn.
  - Utilisation des fonctionnalités de messagerie pour engager les prospects.
- Mises en situation : rédaction et envoi de messages de prospection.

### 4 - Construction de Réseaux et Relations

- Élaboration d'une stratégie pour élargir son réseau professionnel.
  - Utilisation des groupes LinkedIn pour la prospection.
  - Création de contenus pour renforcer la crédibilité
- Études de cas : exemples de réussite dans la construction de réseaux.

### 5 - Analyse des Performances et Ajustements

- Utilisation des statistiques LinkedIn pour évaluer la performance.
  - Ajustements des stratégies en fonction des résultats.
  - Mise en place d'un plan d'action pour l'amélioration continue.
- Démo pratique : analyse en direct des performances de participants.