

PROSPECTER AVEC LINKEDIN.

Transformez LinkedIn en un véritable levier de prospection ! Apprenez à optimiser votre profil, à utiliser les outils avancés de recherche et à engager vos prospects avec des messages percutants. Maximisez votre réseau, générez plus d'opportunités et boostez vos conversions dès maintenant !

Durée

7.00 heures (1.00 jour)

Profils des apprenants

- Professionnels de la vente
- Entrepreneurs
- Toute personne souhaitant exploiter efficacement LinkedIn pour la prospection.



Pré-requis

Avoir un compte LinkedIn actif.


Accessibilité et délais d'accès

Pour les personnes en situation de handicap, nous étudions les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser leur apprentissage à travers un questionnaire avant formation. Nous nous appuyons également sur un réseau de partenaires locaux.

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de présence VS taux d'abandon, taux de satisfaction à chaud & à froid, autoévaluation de fin de formation

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES.

- 
- 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.

CONTENU DE LA FORMATION.



Module 1 : Maîtriser son profil LinkedIn

- Optimiser son profil pour attirer l'attention des prospects.
- Exploiter les fonctionnalités avancées de la plateforme.
- Créer un résumé percutant et choisir une photo professionnelle adaptée.
- Feedback individualisé : amélioration personnalisée des profils.

Module 2 : Rechercher efficacement avec les filtres

- Utiliser les outils de recherche avancée de LinkedIn.
- Filtrer les contacts selon les critères de ciblage commercial.
- Constituer des listes de prospects qualifiés.
- Exercices pratiques : ciblage et constitution de listes pertinentes.

Module 3 : Prospecter avec une communication persuasive

- Rédiger des messages de prospection clairs et engageants.
- Appliquer les techniques de prise de contact sur LinkedIn.
- Utiliser la messagerie pour créer l'échange et susciter l'intérêt.
- Mises en situation : envoi de messages de prospection personnalisés.

Module 4 : Développer son réseau et bâtir des relations durables

- Définir une stratégie de développement de réseau efficace.
- Participer activement à des groupes pour capter de nouveaux prospects.
- Publier du contenu à valeur ajoutée pour gagner en crédibilité.
- Études de cas : analyse de démarches réussies de networking.

Module 5 : Mesurer les résultats et ajuster sa stratégie

- Suivre ses performances via les statistiques LinkedIn.
- Identifier les axes d'amélioration et ajuster les actions de prospection.
- Définir un plan d'action basé sur les retours mesurés.
- Démo pratique : analyse en temps réel des indicateurs de performance.



ORGANISATION DE LA FORMATION.

Équipe pédagogique

Notre équipe pédagogique maîtrise l'ensemble des sujets proposés à la formation. Nous construisons nos programmes en identifiant les besoins en compétences des futurs apprenants et en collaboration avec nos experts métiers. Axio Formation repose sur une approche personnalisée pour chaque parcours professionnel.

Nous concevons des formations qualifiantes qui non seulement répondent à vos besoins spécifiques, mais vous préparent aussi à exceller dans votre domaine.

Pour tout besoin lié à la pédagogie, notre référente est Maud: maud.hoffmann@axio-formation.com

Pour tout besoin d'ordre administratif, notre référente est Emilie: emilie.vannieuwenborg@axio-formation.com

Pour toute inscription veuillez remplir le formulaire de contact sur notre site. Vous serez recontacté.e. par notre service commercial. Délai d'accès : 3 semaines

- **Processus** : recueil de besoin, validation prérequis (Entretien et diagnostic initiaux pour adapter le parcours et valider le projet), devis/convention, convocation.



Moyens pédagogiques et techniques

- **En présentiel** : • Accueil des participants dans une salle dédiée à la formation • Documents supports de formation projetés • Etudes de cas concrets • Quizz et activités collectives en salle • Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- **En distanciel** : • Classes virtuelles via l'interface Digiforma ou Livestorm • Support de formation partagé • Activités d'entraînement en synchrone

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles d'émargement
- Autoévaluation de niveau en début de formation et fin de formation
- Evaluations d'entraînement tout au long de la formation
- Questionnaire de satisfaction à chaud.

FORMATIONS ÉLIGIBLES AU OPCO !

