

## PROSPECTER AVEC SALES NAVIGATOR

**Durée :** 7h / 1 jour

**Pré-requis :** aucun

**Évaluation :** QCM

**Pour qui :** commerciaux, directeurs commerciaux, agents commerciaux, créateurs d'entreprise.

**Modalités :** visio



## OBJECTIFS

- Utiliser efficacement LinkedIn Sales Navigator.
- Créer des bases de données pertinentes au service de votre activité commerciale.
- Mesurer l'impact de vos actions sur Sales Navigator.
- Automatiser vos actions.
- Cibler vos messages.

## CONTENU & COMPÉTENCES

- Prise en main de Sales navigator.
- Détermination de votre cible.
- Création de vos bases de données de prospection.
- Elaboration d'une stratégie de prospection via Sales Navigator.
- Installation de plug-ins complémentaires pour optimiser votre productivité.

## INFOS

- Mise en pratique : créer vos bases de données de prospection sur LinkedIn.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

## PROSPECTER AVEC SALES NAVIGATOR

**Formacode :** 72420

**Lieu :** Intra

**Durée :** 7h / 1 jour

**Matériel nécessaire :** Ordinateur

**Délais d'accès :** 15 jours

**Accessibilité personnes en situation**

**de handicap :** Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap

**Indicateurs de qualité :** Sur notre site StartHack

**Durée :** 7h / 1 jour

**Pré-requis :** aucun

**Evaluation :** QCM

**Pour qui :** commerciaux, directeurs commerciaux, agents commerciaux, créateurs d'entreprise

**Modalités :** visio

## OBJECTIFS

- Utiliser efficacement LinkedIn Sales Navigator
- Créer des bases de données pertinentes au service de votre activité commerciale
- Mesurer l'impact de vos actions sur Sales Navigator
- Automatiser vos actions
- Cibler vos messages

## INFOS

- **Mise en pratique :** créer vos bases de données de prospection sur LinkedIn
- **Personnalisation :** chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée

## PROGRAMME

- **Partie 1 : 9h - 10h50 :**
  - Introduction à Sales Navigator : fonctionnalités et avantages pour la prospection
  - Techniques pour identifier votre public cible sur LinkedIn
- **Partie 2 : 11h - 12h30 :**
  - Utilisation de Sales Navigator pour construire des bases de données de prospects
  - Bonnes pratiques pour gérer et organiser vos listes de prospects
- **Partie 3 : 13h30 - 14h50 :**
  - Élaboration d'une stratégie de prospection efficace utilisant Sales Navigator
  - Intégration de plugins supplémentaires pour améliorer votre efficacité
- **Partie 4 : 15h - 17h :**
  - **Exercices pratiques :** création de vos bases de données avec Sales Navigator
  - Analyse de cas : études de scénarios de prospection réussie