

# FORMATION PROSPECTION SUR LINKEDIN

## DÉVELOPPER VOTRE RÉSEAU LINKEDIN

**Durée** : 14h / 2 jours

**Pré-requis** : aucun

**Évaluation** : QCM

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

**Modalités** : visio & présentiel



## OBJECTIFS

- Établir une stratégie digitale pertinente et cohérente pour développer votre clientèle via LinkedIn.
- Maîtriser les bases d'une bonne prospection sur LinkedIn.
- Rassurer et fidéliser vos clients à travers vos posts pour attirer l'attention de prospects.

## CONTENU & COMPÉTENCES

- Optimiser l'utilisation de LinkedIn pour prospecter.
- Définir vos cibles de prospection.
- Optimiser votre profil personnel jusqu'à l'obtention du profil Expert Absolu.
- Comprendre le fonctionnement et le référencement sur LinkedIn
- Apprendre à participer, vous intéresser, commenter et vous rendre visible de prospects.
- Publier des posts engageants, percutants, qui convertissent.
- Étendre votre réseau et constituer une communauté de prospects et prescripteurs.
- Connaître les techniques de conversion du prospect en client sur LinkedIn.

## INFOS

- Mise en pratique : Une optimisation complète et prête à l'emploi pour une prospection efficace sur LinkedIn.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

# FORMATION PROSPECTION SUR LINKEDIN

## DÉVELOPPER VOTRE RÉSEAU LINKEDIN

**Formacode :** 34593

**Lieu :** Intra

**Durée :** 14h / 2 jours

**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 :** 14h / 2 jours

**Pré-requis :** aucun

**Evaluation :** QCM

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

**Modalités :** visio & présentiel

## OBJECTIFS

- Établir une stratégie digitale pertinente et cohérente pour développer votre clientèle via LinkedIn
- Maîtriser les bases d'une bonne prospection sur LinkedIn
- Rassurer et fidéliser vos clients à travers vos posts pour attirer l'attention de prospects.

## INFOS

- **Mise en pratique :** une optimisation complète et prête à l'emploi pour une prospection efficace sur LinkedIn
- **Personnalisation :** chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée

## PROGRAMME

### • Journée 1 :

#### • Partie 1 : 9h - 10h50 :

- Introduction à LinkedIn pour la Prospection
- Optimisation de l'utilisation de LinkedIn pour la prospection
- Définition de vos cibles de prospection

#### • Partie 2 : 11h - 12h30 :

- Optimisation de votre profil jusqu'à l'obtention du profil Expert Absolu

#### • Partie 3 : 13h30 - 14h50 :

- Comprendre le fonctionnement et le référencement sur LinkedIn

#### • Partie 4 : 15h - 17h :

- Participation active sur LinkedIn : commentaires, interactions, visibilité

### • Journée 2 :

#### • Partie 1 : 9h - 10h50 :

- Techniques pour publier des posts engageants et convertissants

#### • Partie 2 : 11h - 12h30 :

- Étendre votre réseau et constituer une communauté de prospects et prescripteurs

#### • Partie 3 : 13h30 - 14h50 :

- Techniques de conversion du prospect en client sur LinkedIn

#### • Partie 4 : 15h - 17h :

- Simulation de scénarios de prospection et de conversion