



DURÉE
1 jour
7h



FORMAT
Intra/ Inter
Visio
Présentiel



PRÉREQUIS
Aucun



ÉQUIPEMENT
Ordinateur



DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



ACCESSEURITÉ

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

Pour qui ?

Équipe marketing,
communication
et commerciaux



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



Vidéos disponibles & elearning

- Mettre en place une campagne efficace sur Sales Navigator



Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

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



Programme

- Prise en main de Sales Navigator
- Détermination de votre cible
- Création de vos bases de données de prospection
- Élaboration d'une stratégie de prospection via Sales Navigator
- Installation de plugins complémentaires pour optimiser votre productivité



Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session

LinkedIn

SALES NAVIGATOR