
Programme de Formation

LinkedIn : stratégies de prospection commerciale pour générer des leads

Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique

Public visé

Commerciaux, responsables de développement commercial, ingénieurs d'affaires, managers commerciaux, ou toute personne souhaitant exploiter LinkedIn comme outil stratégique de prospection et de génération de leads.



Objectifs pédagogiques

- Intégrer LinkedIn à sa stratégie de prospection commerciale.
- Optimiser son profil pour gagner en crédibilité et attirer des prospects.
- Utiliser des techniques de prospection directe et indirecte pour engager et développer son réseau.
- Publier du contenu engageant afin d'améliorer sa visibilité et asseoir son expertise.



Description

Matin : Comprendre et structurer sa stratégie de prospection sur LinkedIn

Définition d'une stratégie de prospection efficace sur LinkedIn

L'impact des réseaux sociaux sur le développement commercial.

Les spécificités de LinkedIn en tant que levier de prospection.

Identification des objectifs de prospection alignés avec sa stratégie commerciale.

Optimisation de son profil pour inspirer confiance et attirer les bons contacts

Création d'un titre et d'une accroche percutante pour capter l'attention.

Structuration d'un parcours professionnel cohérent et rassurant.

Valorisation des recommandations et témoignages clients.

Ajout de contenus multimédias pour enrichir le profil.

Paramétrage avancé du profil pour maximiser la visibilité et l'accessibilité.

Après-midi : Techniques de prospection et engagement sur LinkedIn

Prospection active : Techniques d'approche directe des prospects

Utilisation du moteur de recherche avancé de LinkedIn pour identifier ses prospects idéaux.

Techniques de mise en relation directe et approche personnalisée.

Prospection via les recommandations et l'exploitation des groupes thématiques.

Animation et expansion de son réseau pour renforcer sa présence.

Prospéction passive : Créer une dynamique d'attractivité

Identification et suivi des pages et profils influents.

Compréhension de l'algorithme LinkedIn et du rôle de l'intelligence artificielle dans la mise en avant des publications.

Partage stratégique de contenus à forte valeur ajoutée.

Engagement efficace : l'importance des commentaires et interactions.

Optimisation de ses publications : bonnes pratiques de style et respect des règles de publication.



Prérequis

Aucun



Modalités pédagogiques

- Notre approche pédagogique repose sur une alternance entre apports théoriques opérationnels et mises en pratique directement issues du contexte professionnel des participants.
- Chaque thème traité s'appuie sur des études de cas concrets et des exercices pratiques, conçus spécifiquement à partir des situations réelles rencontrées dans l'environnement professionnel des stagiaires.
- Nos méthodes favorisent l'adaptation aux besoins de chaque participant afin d'optimiser leur engagement et leur apprentissage.
- L'animation privilégie une pédagogie active, favorisant les échanges, l'analyse réflexive des pratiques et une adaptation continue aux réalités professionnelles des participants.



Moyens et supports pédagogiques

- Des supports pédagogiques numériques adaptés au contexte professionnel sont remis aux participants.
- Dispositifs pédagogiques variés sont mobilisés tout au long de la formation (études de cas, exercices pratiques, travaux en sous-groupes, mises en situation, jeux pédagogiques) favorisant l'apprentissage actif, collaboratif et l'appropriation des contenus.



Modalités d'évaluation et de suivi

- Un QCM est réalisé en début et en fin de formation afin d'évaluer l'évolution des connaissances.
- Le suivi des stagiaires est assuré tout au long de la formation à travers des ateliers pratiques, des mises en situation et des échanges permettant d'évaluer leur participation et leur progression.

Une attestation individuelle de formation sera remise à chaque participant à l'issue de la formation.



Informations sur l'accessibilité

Si vous êtes en situation de handicap, ou si vous rencontrez une difficulté pouvant impacter votre participation à la formation, n'hésitez pas à nous contacter. Nous étudierons ensemble les aménagements ou adaptations pédagogiques, matérielles ou organisationnelles à mettre en place pour vous accompagner dans les meilleures conditions.