

Prospection sur LinkedIn

DUREE

1 jours de 7 h
soit 7 heures

LIEU

Buroscope ou Entreprise

PUBLIC VISE

Tout public.

PREREQUIS

Avoir un profil ou une page LinkedIn.

MODALITES DE MISE EN ŒUVRE

- Avant la formation :
évaluation des besoins et des prérequis
- Convocation des apprenant·e·s
- Accueil des apprenant·e·s

MODALITES PEDAGOGIQUES

Animation en face à face présentiel.
Cette formation peut être réalisée au sein d'un groupe ou individuellement.

METHODES PEDAGOGIQUES

Pour chaque notion ou fonctionnalité abordée dans ce module :

- phase initiale de questionnement collectif, mise en contexte ;
- phase médiane d'appropriation : pédagogie individualisée, en autonomie accompagnée ;
- phase conclusive collective : réponse aux questions des participant.e.s, apport de compléments, synthèse et consultation de l'aide-mémoire associé

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES / COMPETENCES VISEES

- A l'issue de la formation, le participant est capable de :
- D'optimiser un profil ou une page professionnelle LinkedIn
 - De prospecter en « manuel » ou via l'outil payant Sales navigator
 - D'avoir une prise de contact percutante : copywriting et process de relance

PROGRAMME DE FORMATION

RAPPEL DES FONDAMENTAUX

Profil personnel et page professionnelle : analyse et bonnes pratiques

Optimisation de page et/ou profil LINKEDIN

Configuration et optimisation via bannière, photo et présentation, paramètres de confidentialité, offre de services
Titre et notion de copywriting
L'importance des recommandations

Charte éditoriale pour prendre la parole

Avant de prospecter : jouons le jeu des réseaux et prenez la parole
Atelier contenu, sujets à aborder sous la forme d'un calendrier éditorial

Aller chercher son audience

Stratégie d'acquisition à travers les messages privés :
Présentation de l'outil Sales navigator pour sourcing de profils à prospecter
Process de recherche : ciblage, filtres et enregistrement en listes segmentées
Stratégie d'acquisition via groupes de discussions
Stratégie employée advocacy : stratégie Avengers !

Mise en relation et relances

Modèles de messages, question du timing, notion de relances : 5 bonnes pratiques pour capter l'attention du prospect en message privé
La notion de give to sell
Présentation de l'outil Calendly

Automatisation

Pourquoi et comment automatiser sur LinkedIn ?

KPIS

Comprendre le tableau de bord des statistiques

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaire de 10 min en fin de formation.

MOYENS PRÉVUS

Mise à disposition d'un PC fixe ou portable muni du système d'exploitation Windows.

Animation avec vidéo-projection assurée par un formateur ou une formatrice expérimentée, ayant des compétences adaptées aux objectifs pédagogiques visés.

Utilisation de supports pour chaque fonctionnalité abordée : présentation guidée puis accompagnement dans la mise en pratique.

En complément de la prise de notes, envoi par mail d'aide-mémoires numériques qui présentent les fonctionnalités du logiciel abordées dans ce module ainsi que les procédures à suivre pour les mobiliser.

MATÉRIEL À APPORTER PAR L'APPRENANT

Matériel pour la prise de notes.

SUITE DE PARCOURS

Animer sa communauté. Parcours Community Manager.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos bâtiments sont accessibles aux personnes handicapées.

Si un aménagement du poste de travail, des modalités de formation ou du programme est nécessaire, contactez-nous afin d'évoquer avec nos conseillers formation les adaptations possibles, en lien avec les structures concernées.