

# "Les cercles du Réseau"

Vendre -> Tech de vente -> Propsection 3.0 -> Prospector LinkedIn



Secteur d'activité :

Tous types de secteur d'activité

vidéo



## Public concerné :

Toute personne qui veut prospector LinkedIn

## Objectifs :

Vous voulez développer votre réseau et faire de la prospection B2B ?

Avec cette formation social selling vous développez votre sphère d'influence. Vous mettez en place les conditions de la réussite de la prospection sur LinkedIn..

Suite à cette formation prospector sur LinkedIn vous développez votre audience à partir des contacts de niveau 2 et au-delà de votre audience de base.

Votre « Buyer persona » est défini - Vous réalisez votre ciblage - Vous mettez en œuvre vos recherches - Vous pratiquez l'utilisation des filtres et des opérateurs afin d'optimiser vos résultats.

Enfin après cette LinkedIn formation vous savez prendre contact avec des prospects. Vous mettez en place votre présence régulière sur le réseau.

Vous développez des contacts qualifiés avec LinkedIn

## Durée :

jours

heures

présentielles

## Enjeu :

Générer plus de Leads avec LinkedIn

## Pré-requis :

Avoir suivi la formation "Un profil de Star" ou à minima disposer d'un statut "Expert Absolu" sur LinkedIn.

## Nombre de participants :

Vidéo Coaching : 6 Présentiel : 10

## Coût de la formation :

prix HT

### Vidéo 1 heure

95 €

### Vidéo 1 heure + Coaching 2 heures

290 €

### Présentiel :

1 265 €

frais de vie par jour :

25 €

dîner & hébergement : nous consulter

## Méthodes pédagogiques :

### Vidéo + Coaching à distance

Accès libre & illimité au contenu vidéo

Utilisation d'un outil de communication à distance : Évaluation des acquis - Coaching individuel sur les notions non maîtrisées et la mise en œuvre - Feed-back du formateur

### Présentiel

Évaluation des compétences en entrée et fin de formation

(Quizz ou entretien) Apports théoriques. Travail sur votre compte LinkedIn pour les mises en application. Feed-back du formateur. Suivi à froid à 6 mois

## Type de formation :

vidéo

vidéo + coaching

présentielle (sous conditions)

**Points forts** Des contenus opérationnels immédiatement transposables dans votre quotidien pour un retour sur investissement

## Programme :

### Vidéo

**Contexte général :** Après ce chapitre vous savez aller au-delà de l'utilisation de base de l'application LinkedIn. Vous savez comment développer votre audience. Comment entrer en contact. Comment interagir sur le réseau. Vous vous appropriez les éléments de la 2ème clé de la réussite sur LinkedIn :

**Quelle est ma cible ?** À l'issue de cette formation vidéo linkedin entreprise vous avez défini votre cible : Les grandes caractéristiques du client idéal. Sa problématique. Sa position dans le processus d'achat.

**Quel est le profil de votre buyer persona ?** Après cette formation social selling LinkedIn vous avez réalisé un profil précis de votre acheteur type : Informations démographiques. Enjeux. Attentes. Comportements.

**Trouver les bonnes personnes :** À l'issue de cette vidéo de formation social selling LinkedIn vous savez mettre en place vos recherches. Vous optimisez votre démarche par l'utilisation des fonctions et filtres avancés.

**Établir le contact :** Pour prospector LinkedIn efficacement vous mettez en place les outils pour créer un contexte favorable pour générer de nouveaux contacts.

**Participer sur le réseau :** À l'issue de ce module de LinkedIn formation vous avez posé toutes les bases de votre présence sur le réseau : Les interactions.

## Programme :

### Présentiel

Cette formation est proposée en présentiel uniquement dans le cadre d'un accompagnement plus large. La formation est réalisée directement lors de la mise en application des compétences pour la réalisation du profil du client. Les éléments de la formation présentés ci-dessus sont alors travaillés en présentiel avec le formateur.

Votre niveau de maîtrise général et la validation des acquis de compétences du chapitre se fait par l'évaluation du formateur.

## Méthode d'évaluation des acquis :

Evaluation permanente des acquis sous forme d'exercices de synthèse

Document d'évaluation de la satisfaction "à chaud"

QCM d'évaluation des connaissances en début de formation et de

Validation des acquis en fin de formation (ou tests pratiques)

Attestation de formation individuelle - Attestation de fin de stage

Suivi des acquis de la formation à 6 mois après la formation

## Avantages ASERTIVO FORMATION :

Auto-diagnostic de la cohérence des besoins du stagiaire avec la formation

Une formation basée sur la mise en pratique

## Certification ASERTIVO FORMATION :



Enregistré en Préfecture ss le n° 82420254842

Enregistré sur les listes du CNEFOP

Validé DataDock pour les organismes payeurs

## Formateur - Intervenant :



**Fabrice GRAIN** Consultant-Formateur - Gérant de Asertivo depuis mai 2010

Après 20 ans dans la vente et le management B to C et B to B, forme et accompagne toute personne ou équipe qui souhaite développer son potentiel commercial ou managérial. Convaincu que la performance durable en entreprise passe par la qualité des relations et des interactions - est certifié au Process Communication Model®

## Certification du formateur :



<b>Dates de formation :</b>	XX/XX/XXXX	XX/XX/XXXX	
	Formation garantie à partir de 6 participants		Disponibilités et autre dates = nous consulter
<b>Référence de la formation :</b>	"Vendre"	Réf	PROSPLINK02
<b>Contact :</b>	Asertivo - Centre de Formation	Hélène	06 48 76 31 40 formation@asertivo.fr

## Les clients qui ont consulté cette formation ont également consulté :

"Ma marque dans les étoiles"	"Vendre"	Réf PROSPLINK03
"Questions pour un Champion"	"Vendre"	Réf TECHVTE01



Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap sous réserve d'une étude en lien avec l'AGEFIPH. Merci de nous contacter. Notre réseau handicap peut également vous apporter les réponses que vous cherchez, nous vous mettrons en contact