

"LinkedIn TOUT - TOUT - TOUT"

Vendre -> Tech de vente -> Propsection 3.0 -> Prospector LinkedIn Pack3



Secteur d'activité :

Tous types de secteur d'activité

distanciel



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 optimisez votre profil LinkedIn pour vous démarquer. Vous pouvez créer un compte LinkedIn professionnel.

Suite à cette formation prospector sur LinkedIn vous augmentez la visibilité de votre entreprise et assurez la promotion de votre activité.

Votre profil est optimisé. Votre entreprise est plus visible. Avec cette formation LinkedIn entreprise vous développez maintenant votre audience de base. Vous favorisez la confiance en vous appuyant sur ce que pense de vous votre audience.

Enfin après cette LinkedIn formation vous allez savoir assoir votre position d'expert au sein du réseau. Étendre votre influence.

Durée :

2 jours

12 heures
présentielles

Enjeu :

Générer plus de Leads avec LinkedIn

Pré-requis :

Pas de pré-requis pour cette formation

Nombre de participants :

Vidéo Coaching : 6 Présentiel : 10

Coût de la formation : prix HT

Vidéo 1 heure -

Vidéo 1 heure +
Coaching 2 heures -

Présentiel : 1 890 €

frais de vie par jour : -

dîner & hébergement : -

Méthodes pédagogiques :

Présentiel

Évaluation des compétences en entrée et fin de formation (Quiz ou entretien) Apports théoriques en plénière - Jeux de rôle pour les mises en application - Feed-back du groupe et du formateur - Suivi à froid à 6 mois

Type de formation :

présentielle (sous conditions)

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

Programme :

Présentiel

Contexte général : Après ce chapitre vous connaissez les chiffres clé du réseau LinkedIn. Son fonctionnement général. Vous savez comment utiliser LinkedIn pour attirer et convertir les prospects lors de leur parcours d'achat sur internet.

Vous vous appropriez les 4 éléments de la 1ère clé de la réussite sur LinkedIn

Ce que je suis ? À l'issue de cette formation vidéo linkedin entreprise vous avez défini votre marque professionnelle et vous savez comment la communiquer. Vous développez et/ou optimisez votre profil utilisateur dans les moindres détails : Photos - Titre - Accroche - Description - Expérience - Compétences et Recommandations

Qui je fréquente ? Après cette formation social selling LinkedIn vous développez votre audience de base : Qu'est-ce que l'audience de base - la sélection des contacts - Comment les solliciter

Ce qu'ils disent de moi ? À l'issue de cette vidéo de formation social selling LinkedIn vous donnez envie aux membres du réseau de vous faire confiance. Vous mettez en place un système de recommandations.

Ce que je dis ? Pour prospector LinkedIn efficacement vous devez assoir votre position et étendre votre influence. À l'issue de cette formation social selling LinkedIn vous savez établir votre ligne éditoriale.

Formation + Coaching individuel

Avec ce Pack vous bénéficiez du contenu de la formation complète LinkedIn 1 + 2 + 3.

Durant les 12 heures de formations, vous bénéficiez d'un accompagnement personnalisé permanent. 12 heures durant lesquelles vous apprenez. Vous pratiquez. Vous levez vos doutes, questions ou points de blocage afin de profiter pleinement des méthodes.

Cet accompagnement est réalisé en présentiel ou à distance