

# "LinkedIn Tout Tout Tout"

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



Secteur d'activité :

Tous types de secteur d'activité

vidéo



## Public concerné :

Toute personne qui veut prospecter LinkedIn

## Enjeu :

Générer plus de Leads avec LinkedIn

## Pré-requis :

Pas de pré-requis pour cette formation

## Nombre de participants :

Vidéo Coaching : 6 Présenciel : 10

## Objectifs :

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

Cette formation vous permet d'accéder à la totalité des 3 Modules de formation consacrés à la mise en place et à l'optimisation de LinkedIn pour générer des contacts et favoriser les prises de contact directs pour obtenir des RDV. Avec cette formation social selling vous optimisez votre profil LinkedIn pour vous démarquer. Vous pouvez créer un compte LinkedIn professionnel.

Suite à cette formation prospecter 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 vous pensez de votre audience.

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

## Durée :

jours

3 h 30 heures

## Coût de la formation : prix HT

4 Vidéos : 3 h 30 689 €

Coaching à distance 6h 891 €

Présenciel : -

frais de vie par jour : -

dîner & hébergement : -

## Méthodes pédagogiques :

Vidéo + Coaching à distance

Accès libre & illimité au contenu vidéo

## Type de formation :

vidéo

vidéo + coaching

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

## Programme :

### Vidéo

**Contexte général :** Après ce chapitre vous connaissez les chiffres clés 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 prospecter LinkedIn efficacement vous devez asseoir 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 une période de 6 semaines maximum, vous bénéficiez de 3 sessions de 2 heures d'accompagnement personnalisé.

6 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 à distance avec un outil

**Programme :****Méthode d'évaluation des acquis :****Avantages ASERTIVO FORMATION :****Certification ASERTIVO FORMATION :**

Enregistré en Préfecture ss le n° 82420254842  
Validé DataDock et Certifié Qualiopi 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 :**

**ICPF**  
Certification **PRO**  
Formateur Expert



**ICPF**  
Certification **PRO**  
Consultant Agréé

**Dates de formation :**

Accès permanent 24 / 7

Disponibilités et autre dates, nous consulter

**Référence de la formation :**

"Vendre"

Réf

PROSPLINK05-V

**Contact :**

ASERTIVO Formation

Hélène

06 48 76 31 40

formation@asertivo.fr

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

"Les cercles des réseaux"

"Vendre"

Réf PROSPLINK02

"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