

# "Ma Marque dans les Étoiles"

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

## 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 ?
- Avec cette formation social selling vous reprenez le leadership dans la relation avec vos clients en communiquant avec eux.
- Vous développez une véritable stratégie de contenus. Vous définissez une ligne éditoriale qui vous permet de créer le besoin – Susciter la considération – Gagner la préférence.
- Vous êtes capable d'identifier le statut de vos interlocuteurs : Curieux – Prospects – Acheteurs. Après ce module de LinkedIn Formation vous savez trouver du contenu pour assurer vos publications. Vous développez ainsi votre crédit social. Vous créez de l'engagement. Vous êtes présents en partageant et en publiant. Enfin vous êtes entreprenant dans vos entrées en contact.
- Vous développez vos contacts "chauds" qualifiés avec LinkedIn pour développer vos ventes

## Durée :

jours  
heures  
présentielles

**Coût de la formation :** prix HT

**Vidéo 1 heure** 95 €

**Vidéo 1 heure +  
Coaching 2 heures** 290 €

**Présenciel :** Dans le cadre d'un accompagnement

**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

### Présenciel

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  
présencielle (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 développer vos contacts pour être en position de transformation. Vous reprenez le leadership sur la relation en communiquant.

Vous vous appropriez les éléments de la 3ème clé de la réussite sur LinkedIn :

**Comment dépasser le simple contact ?** À l'issue de cette formation vidéo LinkedIn entreprise vous savez aller au-delà des relations « amicales » sur LinkedIn. Vous adoptez une action volontaire de prise de contact.

**Quelle communication ?** Vous développez une véritable ligne éditoriale en relation avec vos compétences. Vous communiquez en fonction des différents types de contacts pour identifier un potentiel client immédiat.

**Publier du contenu :** À l'issue de cette vidéo de formation social selling LinkedIn vous savez trouver du contenu et rédiger des publications adaptées aux différents profils de contacts.

**Vous faire entendre :** Vous optimisez votre positionnement face à l'algorithme de LinkedIn. Vous développez votre crédit social en améliorant la qualité de vos publications.

**Vous appelez à l'action :** Vous développez votre réactivité sur le réseau. Vous suivez les interactions sur votre compte. Vous êtes entreprenant notamment par la structure de communication que vous adoptez.

**Vous progressez :** Vos actions génèrent des contacts positifs. Vous maintenez une progression régulière dans vos actions.

## 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 :



## Dates de formation :

XX/XX/XXXX

XX/XX/XXXX

Formation garantie à partir de 6 participants

Disponibilités et autre dates = nous consulter

## Référence de la formation :

"Vendre"

Réf

PROSPLINK03

## Contact :

Asertivo - Centre de Formation

Hélène

06 48 76 31 40

formation@asertivo.fr

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

"Profession séducteur"

"Vendre"

Réf PROSPCOM01

"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