

# "Un Profil de Star"

Vendre -> Tech de vente -> Propection 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 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 :

jours

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** 95 €

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

**Présentiel :** 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

### 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 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.

### Vidéo + Coaching

Avec ce Pack vous bénéficiez du contenu de la vidéo de formation présenté ci-dessus.

À l'issue d'une période de 4 semaines maximum, et après une première mise en place des techniques présentées, vous bénéficiez d'un accompagnement à distance personnalisé. Vous pouvez ainsi lever vos doutes, questions ou points de blocage afin de profiter pleinement des méthodes.

Cet accompagnement est réalisé à distance avec un outil

## 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>	Dans le cadre d'un accompagnement		Nous consulter
<b>Référence de la formation :</b>	"Vendre"	Réf	PROSPLINK01
<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 :

"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