



## PRESENTATION DE LA FORMATION

### « LinkedIn : SALES NAVIGATOR »

**Prérequis :** avoir un compte LinkedIn et son profil complété (photo, formation, zone géographique, résumé, secteur, ajouter 5 compétences, poste actuel) avec + de 300 relations et maîtriser l'utilisation de LinkedIn.

**Objectifs :**

- Connaître et maîtriser les fonctionnalités de Sales Navigator
- Savoir paramétrer son compte Sales Navigator
- Créer des listes pertinentes de prospects, de comptes et des personas
- Savoir tirer parti des informations des prospects et des comptes pour engager des actions de social selling efficaces

**Contexte :** LinkedIn se caractérise comme le plus grand réseau social professionnel au monde. Pourquoi et comment l'utiliser de manière efficace?

**Public visé :** la formation s'adresse à la force de vente.

**Durée de la formation :** module de 3h.

**Moyens techniques, pédagogiques et d'encadrement :**

La formation se tiendra en visioconférence via un outils de communication d'échanges audio et vidéo, (gratuit pour les participants).

Chaque participant devra se munir obligatoirement d'un ordinateur, d'une connexion internet, d'un microphone, d'une webcam.

Il est préférable d'avoir téléchargé l'application LinkedIn également sur un smartphone.

Une présentation informatique sera diffusée durant la formation, et sera transmise par mail à la fin du module. La plateforme LinkedIn est utilisée pour travailler en temps réel. La formation en distanciel peut impliquer le partage d'écran des stagiaires, momentanément, sur leur page personnelle LinkedIn.

La formation sera assurée par G.MANCEL, consultant en stratégie digitale et expert LinkedIn depuis 2015. Les sessions sont mises en place pour 2 stagiaires minimum et 3 maximum par session. Nous veillerons à ce qu'il n'y ait pas de positionnement concurrentiel entre les participants.

**Le contenu de la formation :**

Une formation illustrée par des exemples concrets en rapport avec l'activité des apprenants.



### **Connaître les avantages de Sales Navigator**

- Découvrir l'interface Sales Navigator
- Configurer son compte Sales Navigator
- Utiliser le moteur de recherche et les filtres
- Sauvegarder des recherches
- Créer des listes de prospects et de comptes
- Créer des personas
- Sauvegarder des prospects et des comptes
- Exploiter les informations des prospects et des comptes
- Envoyer des InMails pertinents

### **Modalités d'évaluations :**

- un questionnaire de sortie de formation est complété par le stagiaire afin d'évaluer la progression de ses connaissances.
- un questionnaire de satisfaction est complété en fin de formation par le stagiaire.
- un questionnaire sur les acquis du bénéficiaire est complété par le formateur en fin de formation.

**Accueil des personnes en situation de handicap :** le Réseau Mesure s'engage à adapter les formations lorsque cela est possible, à des stagiaires en situation de handicap. Une réponse personnalisée sera formulée en tenant compte de la nature du handicap et de la compatibilité logistique. Afin de permettre à l'équipe pédagogique d'analyser les solutions d'adaptation de la formation nous vous demandons de contacter si nécessaire, le référent handicap Claire ONFRAY, dès que possible, par courriel : [confray@reseau-mesure.com](mailto:confray@reseau-mesure.com) ou par téléphone au 06.95.96.97.45.

**Délais d'accès :** prévoir entre 1 et 3 mois entre la demande de formation du bénéficiaire et la date de formation.

**Tarif Adhérent Réseau Mesure :** 280 €HT/personne/par module en distanciel

Le Réseau Mesure est référencé Centre de formation certifié Qualiopi permettant une prise en charge de nos formations par votre OPCO.

**Tarif non adhérent :** 375 €HT/personne/formation en distanciel

**Vous aussi, venez réseauter !**