



PROGRAMME DE FORMATION

« LinkedIn : la prospection »

Objectifs :

- trouver des prospects en exploitant mieux la recherche sur LinkedIn
- maîtriser les techniques d'approche pour générer plus facilement des leads qualifiés avec des messages personnalisés

Durée de la formation : module de 3 heures.

Le contenu de la formation :

Une formation interactive, le formateur s'adapte et répond aux questions sur l'instant, illustrée par des exemples concrets en rapport avec l'activité des apprenants : 50% de théorie et 50% de pratique (exercices pratiques liés à la prospection sur LinkedIn : rédaction de messages pertinents...)

Programme demi-journée	
8h45	Accueil / Présentation du formateur et des stagiaires
9h00 -12h00	<ul style="list-style-type: none">- Maîtriser sa e-réputation et être actif- Utiliser la recherche avancée, les opérateurs booléens et les filtres- Découvrir les autres techniques de prospection- Mieux comprendre et maîtriser le social selling
12h-12h15	Questionnaires de sortie et de satisfaction

Ce programme peut être légèrement modifié en fonction des objectifs des stagiaires.