



Sales Navigator



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

Programme (3h)

- 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



Grégory Mancel

Tél. 06 07 25 89 12

contact@gregorymancel.com



Sales Navigator



Prérequis

Avoir un profil LinkedIn optimisé et prospecter au moins 1h par jour. Avoir une licence Sales Navigator.

Public visé

Force de vente. Si participant(es) en situation de handicap, merci de me contacter.

Modalités d'accès

Chaque apprenant doit avoir un ordinateur, une connexion internet, un accès à Zoom et ses identifiants de connexion à LinkedIn.

Déroulement de la formation

- *La formation est animée à distance par Grégory Mancel.*
- *Etude du besoin, convocation, accueil, émargement, respect du programme et du timing, évaluations (questionnaire de préparation, questionnaire de satisfaction), attestation de formation, bilan de la formation avec le donneur d'ordre.*

Ressources pédagogiques

Un support pdf est remis aux participants à l'issue de la de la formation. Celui-ci est réservé à l'usage unique des apprenants et ne peut en aucun cas être transmis à une ou plusieurs autres personnes.

Méthodes mobilisées

- *Une formation illustrée par des exemples concrets en rapport avec l'activité des apprenants : 50% de théorie et 50% de pratique (exercices sur LinkedIn Sales Navigator).*

Mesures favorisant l'engagement et la prévention des ruptures de parcours

- *Une formation interactive. Le formateur s'adapte et répond aux questions sur l'instant.*
- *Un intervenant disponible pour poursuivre les échanges après la formation via la messagerie privée de LinkedIn ou par mail.*

RGPD et confidentialité

Les coordonnées des apprenants ne peuvent figurer que dans des échanges de mails avec le formateur. Ce dernier s'engage à ne pas les extraire, ni les utiliser à des fins commerciales ou les transmettre.



Grégory Mancel

Tél. +33 6 07 25 89 12

contact@gregorymancel.com