



Parcours 1 (1^{re} partie): Optimiser son profil

Objectifs

- Savoir paramétrer son compte
- Être plus à l'aise avec l'interface LinkedIn
- Savoir optimiser son profil LinkedIn pour le rendre attractif
- Mieux savoir avec qui entrer en relation sur LinkedIn

Programme (3h) :

- Régler ses paramètres de confidentialité
- Mieux connaître les fonctionnalités
- Compléter son profil
- Optimiser son profil avec des mots-clés
- Développer un réseau de qualité

Parcours 1 (2e partie) : 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 et contextualisés
- Découvrir les avantages supplémentaires de la plateforme Sales Navigator

Programme (3h) :

- 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 le social selling
- Maîtriser le social selling
- Découvrir ou mieux comprendre Sales Navigator



Parcours 1

Prérequis

Avoir un profil LinkedIn.

Modalités d'accès

Chaque apprenant doit avoir accès à un ordinateur et pouvoir se connecter à LinkedIn. Chacun est muni de son smartphone sur lequel il a téléchargé l'application LinkedIn.

Le stagiaire dispose d'un accès à la webconférence via Zoom. Le formateur lui communiquera, par mail, les informations de connexion.

Déroulement de la formation

La formation est animée par le formateur en distanciel.

Ressources pédagogiques

Un support pdf destiné uniquement aux apprenants et donc non transmissible leur est remis au début de chacun des deux modules.

Tarif 2023 adhérent du Réseau Mesure : 560€ht

Méthodes mobilisées

- *Une formation en deux temps illustrée par des exemples concrets en rapport avec l'activité des apprenants : 50% de théorie et 50% de pratique (réglage des paramètres, ajout de sections au profil, rédaction, utilisation du moteur de recherche, des opérateurs booléens et des filtres, rédaction de messages pertinents...).*

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 au-delà de chaque séance 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. 06 07 25 89 12

contact@gregorymancel.com