



## 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 30.

#### 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	Présentation du formateur et des stagiaires - Questionnaire d'entrée
9h00 -12h00	<ul style="list-style-type: none"><li>- Maîtriser sa e-réputation et être actif</li><li>- Utiliser la recherche avancée, les opérateurs booléens et les filtres</li><li>- Découvrir les autres techniques de prospection</li><li>- Mieux comprendre et maîtriser le social selling</li></ul>
12h-12h15	Questionnaires de sortie et de satisfaction - questions-réponses

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