



PROGRAMME DE FORMATION

« LinkedIn : 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

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	
13h45	Accueil / Présentation du formateur et des stagiaires-questionnaire d'entrée
14h00 -17h00	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
17h-17h15	Questions-réponses -questionnaires de sortie et de satisfaction

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