

FORMATION

Linked

SALES NAVIGATOR

Sur LinkedIn : apprenez à prospecter et utiliser l'outil Sales Navigator pour suivre & développer vos relations, votre veille de marché et votre chiffre d'affaires.



PRESENTATION DE LA FORMATION

Maitrisez l'outil Sales Navigator de LinkedIn

Vous souhaitez mieux prospecter sur LinkedIn, développer vos relations professionnelles, mettre en place votre veille de marché et augmenter votre chiffre d'affaires ?

Formez-vous à l'utilisation de Sales Navigator pour comprendre le fonctionnement de l'outil, choisir le bon paramétrage en fonction de vos objectifs et mettre en œuvre votre stratégie de vente. Découvrez également comment efficacement mettre en place une veille de marché.

Apprenez à utiliser Sales Navigator à votre profit

Sales Navigator est un outil développé par LinkedIn qui exploite sa base de 610 millions de professionnels membres du réseau et répartis dans le monde entier, dont plus de 16 millions en France.

Après avoir suivi cette formation, vous saurez opérer les bons choix pour paramétrer cet outil et l'utiliser à votre profit.

Cette formation s'adresse aux entrepreneurs, consultants, indépendants, responsables commerciaux, commerciaux, responsable marketing et/ou chargé de communication.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ✓ Acquérir les compétences techniques pour utiliser Sales Navigator.
- ✓ Acquérir les compétences pour prospecter sur LinkedIn.

PUBLIC

- ✓ Créatrice et créateur d'entreprise.
- ✓ Consultante et consultant indépendant.
- ✓ Dirigeante et dirigeant de TPE.
- ✓ Manager d'une équipe commerciale
- ✓ Commerciaux & Responsables Grands Comptes
- ✓ Responsable communication de PME.

CONTROLE DES CONNAISSANCES

Le stagiaire est amené à réaliser un exercice (cas pratique) à la fin de chaque module de formation avec son propre compte Sales Navigator et/ou son profil LinkedIn.

En fin de formation, le stagiaire doit être capable de :

- ✓ Prospecter en autonomie avec LinkedIn
- ✓ Prospecter en autonomie avec Sales Navigator.

Évaluation des acquis :

- ✓ QCM.
- ✓ Recueil d'un feedback personnalisé et formalisé.

INFORMATIONS PRATIQUES

Pré-requis

Le/la stagiaire doit disposer d'un compte LinkedIn personnel à jour et une licence Sales Navigator en-cours de validité.

- Durée de la formation : 7 heures (1 jour).
- Tarif : 690€ HT / stagiaire.
- Date de la prochaine formation : .
- Lieu : en présentiel ou 6 place Montaigne 44000 Nantes.

En option :

Suivi personnalisé de formation sur 4 mois (3 x 2h00 + 1 x 1h00 d'entretien).

Objectif : suivi de l'utilisation et paramétrage du compte Sales Navigator pour assurer la cohérence avec la stratégie de prospection digitale.

Tarif : 980€

PROGRAMME

« Sur LinkedIn : apprenez à prospecter et à utiliser l'outil Sales Navigator pour suivre & développer vos relations, votre veille de marché et votre chiffre d'affaires ».

Le programme de la formation s'adapte à vos besoins. L'objectif est de vous faire passer des caps pour devenir entièrement autonome dans vos pratiques.

LA PROSPECTION SUR LINKEDIN

- Bonnes et mauvaises pratiques
- Approches directes
- Approches indirectes

APPRENDRE A PARAMETRER SALES NAVIGATOR

- Marché
- Cibles
- Objectif
- Actions de prospection

PREPARER SA PROSPECTION

- Créer des listes de prospects
- Créer sa veille commerciale
- Outils de capture (mails et téléphone)

PROSPECTER AU QUOTIDIEN

- Le moteur de recherche LinkedIn
- Opportunités à l'intérieur de son réseau
- Opportunités à l'extérieur de son réseau

IDENTIFICATION DES CONTACTS

- Identifier des prospects
- Identifier des entreprises
- Identifier des prescripteurs
- Qualification des contacts

TECHNIQUES D'APPROCHE

- Trouver des prétextes
- Entrer en contact
- Entretenir la relation

FAQ & QUIZZ

- ▶ FAQ
- ▶ Quizz