



Prospecter efficacement avec LinkedIn

Objectifs

- Maîtriser les différentes fonctionnalités de LinkedIn
- Construire et améliorer son identité
- Développer son réseau relationnel
- Générer des rendez-vous.,

Public :

Tout public.

Durée : 1 jour (7 heures)

Participants : 2 à 10 maximum

PROGRAMME

Éléments de contexte : données chiffrées, avantages par rapport aux autres moyens de prospection

1. Comprendre LinkedIn et maîtriser les fonctionnalités

- Les types de compte : choisir l'offre appropriée
- Présentation des fonctions : fonctions de base et fonctions avancées
- La publication de posts : avantages et risques

2. Construire et développer son social selling

- Social Selling : Le Social Selling Index
- Points clés en matière de présentation
- Optimiser sa visibilité sur linkedin
- Faire reconnaître ses compétences et obtenir des recommandations
- Maximiser le taux d'acceptation de vos demandes d'invitation.
- Animer son compte et interagir avec ses contacts
- Être ambassadeur de son entreprise

3. Mettre en place une action de Prospection

- Concevoir un message de prospection personnalisé et impactant
- Gérer les relances
- Le post sponsorisé
- L'In-Mail
- Le suivi de la page des entreprises
- Intégrer des groupes de discussion
- La prise de contact téléphonique
- Exercice pratique : conception du message de prospection personnel

4. Optimiser ses résultats

- Analyser les résultats obtenus
- Construire un tableau de suivi des actions en cours
- Identifier les points forts et les axes d'améliorations
- Mettre en place les mesures correctrices