

PROSPECTION AVEC LINKEDIN SALES NAVIGATOR

OBJECTIF

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Comprendre le fonctionnement et les avantages de LinkedIn Sales Navigator.
- Utiliser les outils de prospection avancée pour identifier des prospects qualifiés.
- Optimiser leur pipeline commercial et structurer leur approche de prospection.
- Engager des conversations efficaces et maximiser le taux de conversion.
- Suivre et analyser leurs performances pour améliorer leurs actions commerciales.

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Module 1 : Introduction et paramétrage de LinkedIn Sales Navigator

- Présentation des fonctionnalités et des avantages de Sales Navigator.
- Paramétrage du compte et personnalisation de l'interface.
- Création et gestion des listes de prospects.
- *Atelier pratique : Configuration du compte et mise en place d'une première recherche.*

Module 2 : Recherche avancée et segmentation des prospects

- Utilisation des filtres avancés pour identifier les bons prospects.
- Segmentation des prospects en fonction des critères de ciblage.
- Automatisation de la veille commerciale et des alertes.
- *Exercice : Mise en place d'une stratégie de prospection ciblée.*

Module 3 : Approche commerciale et engagement des prospects

- Stratégies pour établir un premier contact efficace.
- Rédaction de messages de prospection personnalisés.
- Techniques d'engagement et de suivi des prospects.
- *Atelier pratique : Rédaction et envoi de messages de prospection.*

Module 4 : Optimisation du pipeline commercial et suivi des performances

- Gestion des opportunités et des interactions avec les prospects.
- Intégration de Sales Navigator dans un CRM.
- Analyse des indicateurs de performance et optimisation des actions.
- *Exercice : Élaboration d'un plan d'actions commerciales sur LinkedIn.*

Module 5 : Stratégie long terme et automatisation de la prospection

- Développement d'une approche relationnelle durable.
- Automatisation des tâches et des relances sans perte de personnalisation.
- Cas pratiques et retours d'expériences.
- *Évaluation finale : Présentation et optimisation d'une stratégie Sales Navigator.*

PUBLIC VISÉ

- Commerciaux, responsables de comptes et business developers.
- Entrepreneurs souhaitant développer leur clientèle B2B.
- Responsables marketing et communication souhaitant appuyer la prospection commerciale.

PRÉ-REQUIS

- Avoir un profil LinkedIn (ou être prêt à en créer un).
- Disposer d'un ordinateur avec une connexion internet.
- Disposer d'un abonnement LinkedIn Sales Navigator (ou être prêt à le tester pendant la formation).
- Connaissance des bases de LinkedIn et de la prospection B2B.

DURÉE

3 jours (21 heures)

DATES

À étudier sur demande

LIEU

Au sein de l'entreprise

TARIFS

Sur devis.

(Le tarif dépend de la durée, du format choisi (individuel ou groupe) et du lieu de la formation. Un devis personnalisé est établi après analyse du besoin.)

NOMBRE DE STAGIAIRES

De 1 à 6 personnes

(La formation peut être dispensée en individuel ou en petit groupe afin de garantir un accompagnement personnalisé.)

VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation

ACCESSIBILITÉ

Formation adaptable aux Personnes en Situation de Handicap



Me contacter :

06 89 88 47 86

contact@kalyannyhay.com

PROSPECTION AVEC LINKEDIN SALES NAVIGATOR

Ce programme offre une approche complète pour exploiter le potentiel de LinkedIn Sales Navigator dans une démarche commerciale ciblée. Les participants apprennent à identifier, qualifier et entrer en relation avec des prospects de manière stratégique. La formation peut être personnalisée selon les objectifs commerciaux de l'entreprise et les profils des utilisateurs.

RYTHME ET ORGANISATION DE LA FORMATION

Modalités pédagogiques

- Alternance entre théorie et mises en pratique.
- Études de cas concrets et retours d'expériences.
- Exercices interactifs et accompagnement personnalisé.

Modalités d'évaluation

- Exercices pratiques et simulations de prospection.
- Quiz de validation des acquis.
- Présentation finale d'une stratégie LinkedIn Sales Navigator.
- Attestation de fin de formation

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

- Tutoriels et guides PDF détaillés.
- Modèles de messages et scripts de prospection.
- Accès à des outils d'analyse et de suivi des performances.



Me contacter :

06 89 88 47 86

contact@kalyannyhay.com