

LinkedIn pour les commerciaux (14h)

Certification RS 6372



Grâce à cette formation conçue spécialement pour les commerciaux, vous saurez utiliser LinkedIn comme un véritable outil de développement commercial. Vous apprendrez à gagner en visibilité, à développer votre réseau professionnel et générer davantage d'opportunités commerciales.

éligible CPF

Durée

2 j ou 4 ½ journées, 14h

Horaires

9h à 12h30 ou 13h30 à 17h (horaires adaptables)

Tarifs TTC

En petit collectif : présentiel - 1350€
Collectif intra entreprise sur demande

Lieu

en présentiel

AEP, 51 Rue Louis Delaunay, 66000 Perpignan
Les locaux de formation sont situés en rez de chaussée et répondent aux normes d'accessibilité.

en visio sur Zoom

Dates

En entrée et sortie permanente, nous contacter



Objectifs et résultats attendus

- Comprendre le fonctionnement de LinkedIn dans une démarche commerciale.
 - Optimiser son profil professionnel pour valoriser son expertise.
 - Développer un réseau qualifié.
 - Identifier et cibler des prospects pertinents.
 - Engager des conversations professionnelles efficaces.
 - Utiliser LinkedIn pour développer sa visibilité.
 - Créer du contenu adapté à leur activité commerciale.
 - Mettre en place une routine commerciale sur LinkedIn.
- **À l'issue de la formation, le participant sera capable de :**
- ✓ Optimiser son profil LinkedIn
 - ✓ Développer son réseau professionnel
 - ✓ Prospector efficacement
 - ✓ Publier du contenu pertinent
 - ✓ Organiser sa démarche commerciale
 - ✓ Générer davantage d'opportunités commerciales

LinkedIn pour les commerciaux



Programme détaillé

Module 1 – Comprendre LinkedIn comme outil commercial

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les opportunités offertes par LinkedIn.
- Identifier les bonnes pratiques du développement commercial sur la plateforme.

Contenu

- Le rôle de LinkedIn dans la prospection moderne.
- Les usages des décideurs sur LinkedIn.
- Les avantages pour les commerciaux.
- Les différentes approches de prospection.
- Les erreurs à éviter.

Mise en pratique

Analyse de profils commerciaux performants.

Module 2 – Optimiser son profil pour convaincre

Objectifs pédagogiques

- Transformer son profil en véritable vitrine commerciale.

Contenu

- Les éléments clés d'un profil efficace.
- La photo et la bannière.
- Le titre professionnel.
- La présentation.
- Les expériences.
- Les recommandations.
- Les éléments de réassurance.

Mise en pratique

Optimisation du profil des participants.

Module 3 – Développer un réseau qualifié

Objectifs pédagogiques

- Construire un réseau cohérent avec ses objectifs commerciaux.

Contenu

- Identifier ses cibles.
- Rechercher les bons contacts.
- Développer son réseau efficacement.
- Les demandes de connexion.
- Les bonnes pratiques relationnelles.

Mise en pratique

Création d'une liste de prospects.

Module 4 – Prospecter efficacement sur LinkedIn

Objectifs pédagogiques

- Initier des échanges professionnels pertinents.

Contenu

- Préparer sa prospection.
- Construire un message de prise de contact.
- Développer une conversation.
- Identifier les opportunités.
- Organiser son suivi commercial.

Mise en pratique

Rédaction de scénarios de prospection.

Module 5 – Développer sa visibilité grâce aux contenus

Objectifs pédagogiques

- Renforcer sa crédibilité auprès de ses prospects.

Contenu

- Pourquoi publier sur LinkedIn ?
- Les différents formats de publication.
- Les sujets qui intéressent les prospects.
- Les bonnes pratiques rédactionnelles.
- Créer de l'engagement.

Mise en pratique

Création d'une publication LinkedIn.

Module 6 – Organiser sa routine commerciale LinkedIn

Objectifs pédagogiques

- Structurer son activité commerciale sur la plateforme.

Contenu

- Définir ses objectifs.
- Organiser son temps.
- Planifier ses actions.
- Développer une routine quotidienne.
- Suivre ses résultats.

Mise en pratique

Création d'un plan d'action personnel.

Module 7 – Mesurer ses résultats et optimiser sa démarche

Objectifs pédagogiques

- Piloter efficacement son activité LinkedIn.

Contenu

- Les indicateurs à suivre.
- Analyse des résultats.
- Ajustement des actions.
- Bonnes pratiques à long terme.

Mise en pratique

Construction d'un tableau de suivi.

LinkedIn pour les commerciaux

Public concerné

- Commerciaux terrain
- Commerciaux sédentaires
- Business Developers
- Chargés d'affaires
- Responsables commerciaux
- Consultants commerciaux
- Dirigeants (ayant une activité commerciale)

Pré-requis

- Disposer d'un profil LinkedIn.
- Avoir une activité commerciale ou de prospection.
- Maîtriser les bases de l'utilisation d'un ordinateur.
- Chaque stagiaire doit disposer d'un pc portable.

Autre prérequis : avoir un projet de développement de son activité commerciale par les réseaux sociaux afin de rendre opérationnelles les compétences acquises.

Modalités techniques et pédagogiques

La formation "**Formation LinkedIn pour les commerciaux (14h)**" se déroule en formation collective, présentiel, à Perpignan (salle équipée écrans LCD et vidéoprojecteur).

Formation 100% synchrone avec le formateur.

Emargement signée par ½ journée par les stagiaires et le formateur.

La formation est animée par un professionnel confirmé qui alterne apports théoriques et mise en pratique immédiate. Remise d'un support de cours adapté.

Méthodes d'évaluation

Tout au long de la formation les exercices proposés permettent d'évaluer le niveau d'acquisition de connaissances et compétences.

En fin de formation, l'évaluation du niveau de satisfaction du participant est demandée sous forme de questionnaire en ligne et analysé par nos soins ensuite, dans un souci constant de qualité.

A l'issue de la formation, le passage de la certification s'effectuera pendant une durée de 90mn, hors temps de formation.

Attestation : Nous vous adressons en fin de formation votre attestation de formation et de niveaux d'acquisition.

Prise en charge

Notre Organisme de Formation est agréé DIRECCTE et certifié QUALIOPI. Votre CPF ou votre OPCO peut prendre en charge le coût de cette formation. Contactez nous pour un audit gratuit de votre projet de formation !

Demande d'inscription : sur notre site, par téléphone ou directement sur moncompteformation.gouv.fr (CPF)

Délais : au moins de 15 jours, soit 11 jours ouvrés, avant le 1er jour de formation*.

* Si financement OPCO, demande de prise en charge au moins, 1 mois avant le début de la formation.

 **Accessibilité** Pour permettre aux personnes en situation de handicap d'accéder plus facilement à nos formations, Madeinformation met tout en œuvre pour trouver les compensations les plus adaptées à chaque situation de handicap. Nous vous accompagnerons en mettant en place un plan d'action en collaboration avec nos partenaires départementaux. Les locaux de formation sont situés en RDC et notre parking dispose de place réservée Handicap.