



Bloc de compétence :
Maîtriser la prospection numérique

Module : 3

Prospecter avec LinkedIn

Une formation à la stratégie numérique pour transformer ses processus de
génération de leads

by TSM The Sales Machine



Document actualisé le 18/01/2023



Description générale

Public : Directeur commercial, directeur marketing, manager des ventes, business developer, marketer.

Prérequis : LinkedIn

Durée : 1 journée

Objectifs : Apprenez à utiliser LinkedIn pour compléter vos processus de génération de leads.

Programme

Le programme :

Bénéficiez de conseils fonctionnels et techniques pour implémenter et développer vos processus de prospection, afin de remplir votre pipeline commercial.

[Module #3 - Adresser vos prospects B2B sur les réseaux sociaux \(LinkedIn\)](#)

1 - Rédiger un profil LinkedIn attrayant capable d'attirer l'attention et de susciter la confiance

- Insertion d'une photo dynamique
- Rédaction des différentes sections du profil

2 - Identifier votre public sur les réseaux sociaux

- Comprendre le fonctionnement de LinkedIn
- Cibler son public avec le moteur de recherche de LinkedIn
- Créer ses listes de prospection

3 - Entrer en contact avec votre public sur les réseaux sociaux

- Comment entrer en contact avec son public
- Les différents formats utilisés sur LinkedIn : posts, articles, carrousels ...
- Optimiser sa communication : copywriting, hashtags, mots clés



4 - Créer des campagnes de prospection sur LinkedIn

- Définir ses cibles (entreprises & fonctions)
- Définir sa stratégie de contenu(s)
- Utiliser les principaux outils d'automatisation sur LinkedIn

Organisation de la formation

Délais d'accès : 15 jours ouvrés avant le début de la formation (durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation)

Nombre maximum de stagiaires : Jusqu'à 4 personnes

Modalité : En présentiel, à distance, mixte

Accessibilité : Accès PMR.

Vous êtes en situation de handicap, contactez notre référent handicap Régine Blanchard : 06 07 468 401 ou par mail : regine.blanchard@thesalesmachine.eu

Intervenant : Régine Blanchard, Marc Bellot

Méthodes mobilisées : Théorie, ateliers de mise en pratique, « learning by doing »

Moyens techniques : Ordinateur, vidéoprojecteur, Google Meet

Ressources pédagogiques :

- Le support de cours
- La plateforme LinkedIn + Neodeal

Modalités d'évaluation :

- **En amont de la formation :** questionnaire de positionnement
- **Pendant la formation :** Mise en pratique à partir de situations de terrains
- **Fin de formation :** évaluation du transfert des acquis pour valider la mise en œuvre
Test de validation des acquis

Satisfaction des bénéficiaires : Questionnaire de satisfaction réalisé en fin de formation.

Assiduité : Attestation individuelle de formation. Certificat de réalisation

Tarifs : Intra-entreprise : 980 euros HT par participant ou sur devis

Lieux de la formation : Client

Contact : Régine Blanchard : 06 07 468 401 ou regine.blanchard@thesalesmachine.eu