



Formation des **dirigeants** et des **commerciaux**

LES 5 CLÉS D'UNE PROSPECTION EFFICACE SUR LINKEDIN

2 demi-journées, 7 heures de formation

- ✓ Augmenter sa visibilité auprès de ses clients, prospects et partenaires
- ✓ LinkedIn, un outil de veille pour trouver des infos pertinentes
- ✓ Prospecter et fidéliser avec Sales Navigator

Eligible
financement
OPCO



SPECIAL

Editeurs de presse
de proximité

Formation des dirigeants et des commerciaux

LES 5 CLÉS D'UNE PROSPECTION EFFICACE SUR LINKEDIN

✓ Pré-requis pour les stagiaires

Dirigeant de presse, chef.e de publicité, commercial.e ou assistant.e commercial.e, chargé.e de suivi annonces légales...

Sans autre prérequis à l'exception de la maîtrise de la langue française (écrit, oral).

✓ Constat et objectifs pédagogiques

LinkedIn est un réseau B to B imparfaitement utilisé en presse de proximité par les dirigeants et leurs équipes commerciales.

Cette formation permet d'augmenter sa visibilité sur LinkedIn, trouver des infos pertinentes ainsi que prospector et fidéliser ses clients.

✓ A l'issue de la formation, vous pourrez

- Approfondir vos connaissances sur LinkedIn
- Augmenter votre visibilité auprès de vos clients, prospects et partenaires sur LinkedIn
- Améliorer votre notoriété sur LinkedIn
- LinkedIn, un outil de veille pour trouver des infos pertinentes
- Prospector et fidéliser avec Sales Navigator

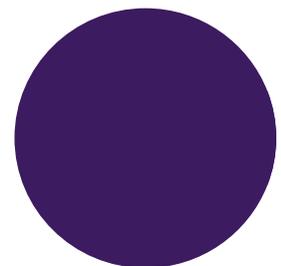
✓ Méthode pédagogique

Cette formation alterne la présentation de bonnes pratiques, des échanges entre les participants, des démonstrations d'outils, des mises en situation, des exercices de manipulations d'outils sur des cas pratiques.

Théorie et revue des bonnes pratiques : environ 30%
Pratique : environ 70%

✓ Matériel nécessaire

Les participants devront être en possession d'un ordinateur avec une bonne connexion Internet, dans un environnement calme.



Formation des dirigeants et des commerciaux

LES 5 CLÉS D'UNE PROSPECTION EFFICACE SUR LINKEDIN

Programme

J-7 avant la formation : Questionnaire préalable sur les attentes de la formation.

Demi-journée 1 (distanciel)

8h50 – Accueil des participants

9h00 – LinkedIn, le 1er réseau social professionnel mondial

- Fondamentaux
- Enjeux

9h40 – Le pilier d'une stratégie gagnante : avoir un profil complet et attrayant

- Image de couverture
- Photo de profil
- Titre évocateur
- Résumé
- Expériences
- Formations
- Bénévolats
- Compétences
- Recommandations
- Réalisations, certifications, prix, causes...

10h45 – Savoir chercher et trouver des contacts

- Module de recherche initiale
- Recherche multicritère
- Entrer en relation

11h30 – Fidéliser ses clients et sa communauté

- Interagir avec sa communauté
- Commenter, liker, partager (quand, comment, quoi ?)

12h30 – Fin de session





Formation des dirigeants et des commerciaux

LES 5 CLÉS D'UNE PROSPECTION EFFICACE SUR LINKEDIN

✓ Programme

Demi-journée 2 (distanciel) = spécial Commerciaux

14h00 – Introduction à LinkedIn Sales Navigator

- Fondamentaux
- Enjeux commerciaux

14h15 – Principes de base de LinkedIn Sales Navigator

- LinkedIn Sales Navigator, un outil puissant de social selling, spécialement conçu pour les professionnels du marketing, les entrepreneurs, les commerciaux
- Stratégies pour organiser et gérer les prospects
- Utilisation de la fonction InMail pour prospecter
- Suivi des activités des prospects et des entreprises avec les alertes

15h – La prospection commerciale via LinkedIn Sales Navigator

- Paramétrages du compte et de la prospection,
- Listes des comptes et prospects
- Construction des listes
- Utilisation des moteurs de recherche (critères)
- Filtres de résultats
- Ajout aux listes
- **Le social selling index**
 1. Construire sa marque personnelle
 2. Trouver les bonnes personnes
 3. Echanger des infos
 4. Etablir des relations

16h00 – Prise de contact avec les leads

- L'animation de son compte LinkedIn
- Les techniques de prise de contact
- L'entretien de la relation commerciale via les réseaux sociaux
- Outils complémentaires et CRM

16h30 – Fidéliser ses clients avec LinkedIn Sales Navigator

- Alerte pour connaître les publications de ses clients
- Interagir avec sa communauté

17h30 – Fin de session

- Mise à disposition des supports de formation.
- Questionnaire de satisfaction sur le déroulement de la formation.



Formation des **rédactions**

BOOSTER SA FRÉQUENTATION DIGITALE ET LA NOTORIÉTÉ DE SON MÉDIA GRÂCE À LINKEDIN

Système de validation de la formation

Par mise en situation

Formateurs

Fabrice Audouard, fondateur et gérant FA Presse et Conseils



Après 24 ans passés à diriger des hebdomadaires régionaux (groupe Progrès, Riccobono, Legal2digital), j'ai créé mon cabinet qui accompagne les éditeurs de presse dans les domaines de la stratégie, du digital et développement de leur CA.

J'ai constaté que les besoins en formation étaient importants pour les éditeurs de proximité, alors j'ai créé avec des experts des formations pratiques et concrètes, leur permettant de gagner en efficacité immédiatement.

Violette Gellet, coach et formatrice LinkedIn & stratégie digitale



Je vous accompagne pour bâtir un profil attrayant afin de développer votre communauté, véhiculer une bonne image de votre entreprise. Sur LinkedIn, on retrouve des hommes et des femmes à votre écoute. Il suffit juste de savoir capter leur attention.

Pour rendre ma mission + accessible, je suis labellisée « consultante web-marketing » dans le cadre du programme Numérique PME de la région Auvergne-Rhône-Alpes et prestataire dans le cadre du DLA - France Active

Tarif et modalités

- **Tarif par participant : 700 €ht**
- 2 demi-journées, 7 heures de formation
- Eligible à un financement OPCO (budget formation de votre entreprise)
- 4 stagiaires minimum - 6 stagiaires maximum
- Nos formations sont accessibles et compatibles aux personnes en situation de handicap (suite analyse préalable de vos besoins)
- Mise à jour le 14 février 2025

Dates des formations

- 23 juin 2025
- 4 juillet 2025
- 7 juillet 2025
- 6 octobre 2025
- 17 octobre 2025

