



# PROSPECTER AVEC LE RÉSEAU SOCIAL LINKEDIN

*LinkedIn : une nouvelle clientèle en ligne !*



présentiel



à distance



## PUBLIC

Tout professionnel libéral ou indépendant installé.



## PRÉ-REQUIS

Avoir déjà créé un compte LinkedIn, et être à l'aise sur le Web.  
Pour les sessions en VISIO, prévoir une connexion internet, stable, fluide et un PC ou un MAC équipé d'une webcam et d'un micro ouvert.



## DURÉE

1 journée soit 7 heures.



## MOYENS PÉDAGOGIQUES EN PRÉSENTIEL

Salle de formation adaptée et équipée en vidéoprojecteur, en tableau et en paperboard ainsi qu'un accès au Wifi.



## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Méthode expositive et active.



## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis et évaluation de satisfaction des stagiaires à l'issue de la formation.



## OBJECTIFS DE FORMATION :

À l'issue de la formation, le stagiaire sera en capacité d'employer LinkedIn dans le cadre du développement de son entreprise.



## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

1. Estimer l'intérêt de la prospection sur LinkedIn.
2. Développer son profil.
3. Expérimenter le social selling.



## ÉLÉMENTS DE CONTENU :

1. L'intérêt de la prospection sur LinkedIn :
  - ▶ Savoir bien l'utiliser pour communiquer, recruter et faciliter les relations commerciales,
  - ▶ Quelles sont les cibles pour mon entreprise ?
2. Améliorer son profil :
  - ▶ Les pré-requis pour avoir un profil attractif, pertinent,
  - ▶ Insérer une photo de profil, mettre en avant son parcours professionnel, ses compétences, son expérience...,
  - ▶ Les fonctionnalités pour booster son profil : LinkedIn Premium, insertion url, de contenus médias...,
  - ▶ Exercice pratique : insérer une photo de profil, mettre en avant son parcours professionnel, ses compétences, son expérience...
3. Le social selling :
  - ▶ Réseauter et prendre contact avec des prospects,
  - ▶ Mise en relation avec des prescripteurs.

Ces formations peuvent vous intéresser :



SAVOIR VENDRE ET NÉGOCIER



OPTIMISER UNE RÉUNION OU UN RENDEZ-VOUS

\* cf nos conditions générales.

Dates, lieux et inscription : [www.mplgrandouest.org](http://www.mplgrandouest.org).

Numéro de téléphone unique : 02 41 35 19 20 - [contact@mplgrandouest.org](mailto:contact@mplgrandouest.org)

JOURNÉE  
PRISE EN  
CHARGE \*