

Formation LinkedIn – outil de prospection digitale

Réseau social et commercial

altros

1Pulser®
Développement commercial durable

Vous êtes formateur ou consultant en portage salarial, vous souhaitez utiliser LinkedIn pour votre démarche commerciale ? Cette formation vous permet d'être plus visible, plus connecté, d'interagir et de créer de vrai contact avec des prescripteurs et/ou futurs clients.

Public visé : Consultants Altros

Prérequis :

Disposer d'un compte LinkedIn déjà créé et renseigné

Validation des objectifs :

Exercices, mises en situation tout au long de la formation pour apprécier l'acquisition des compétences

Au ¾ de la formation (après la pause de l'après-midi), un tour de piste est déployé pour permettre aux stagiaires d'évaluer l'atteinte de leurs objectifs de la journée et ainsi nous permettre de réajuster le dernier quart de la formation au service de l'atteinte de leurs objectifs

Suivi et évaluation :

En fin de formation :

- . Fiche de présence
- . Evaluation de la formation (à chaud)
- . Attestation de formation

Après la formation :

- *Transmission des fiches mémo 1'PULSER et des outils présentés lors des formations*
 - *Supervision téléphonique de l'apprentissage sur le terrain pendant 1 mois après la formation*
 - *Echange sur des travaux réalisés (présentation, guide d'entretien, supports, ...)*
 - *Mise à disposition d'une adresse dédiée à l'expression et aux réclamations du stagiaire et du donneur d'ordre à : sav@1pulser.fr*
- . Enquête de satisfaction (à froid)

Durée : 7 heures

Lieu : En visio

Formateur 1'PULSER :

Julien Bafouin / Fabien Rossiaud

Objectifs :

- Valoriser son image sur la plate-forme professionnelle LinkedIn.
- Donner envie aux personnes contactées sur LinkedIn d'engager l'échange.
- Mettre en place une démarche pro-active sur LinkedIn

Résultats de la formation :

- Pouvoir positionner les bonnes informations au bon endroit dans son profil.
- Maîtriser les fonctionnalités de LinkedIn pour opérer les transformations nécessaires.
- Pouvoir échanger avec ses relations pour générer des contacts commerciaux.

Contenu pédagogique :

Accueil des stagiaires (rappel du règlement intérieur et du cadre de la formation)
Mise en mouvement bienveillante du groupe grâce à la notion d'orientation client.

Apports fondamentaux :

- Les réseaux sociaux au service de ma stratégie commerciale.
- Comment LinkedIn s'intègre-t-il dans mon plan de prospection ou de communication ?
- Eléments de préparation :
- Rappel des objectifs de l'action.
- Dimensionnement du flux (fréquence et temps à consacrer).
- Identification des cibles à prospecter
- Préparation des supports (texte, image, vidéo, ...)
- Observation guidée de son profil pour repérer les points forts et les axes d'amélioration.

• Actions :

1. Mise à jour de mon profil (identification des informations manquantes ou à optimiser)
2. Augmentation de mon réseau (quantité et qualité) : plusieurs méthodes
3. Visibilité de mon profil, de mon offre et de mon entreprise
 - a. Réactions
 - b. Création de contenu
4. Acquisition de réflexes et méthodes pour transformer « les relations ».

• Suivi :

- Traitement de l'information.
- Prochaines étapes de mon suivi commercial.
- Mesure de l'efficacité et de la rentabilité de ma téléprospection.

Elaboration de mon Plan d'Action LinkedIn.

Atelier de co-développement :

- Expression de mes enjeux liés à LinkedIn (vision ressource ou limitante ?).
- Enrichissement par le groupe et par le formateur.

Feed Back des évolutions réalisées pendant la journée

- Partage de bonnes pratiques
- Point à travailler

Débrief de la journée et choix des actions prioritaires à mettre en oeuvre.

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement :

Les formations 1Pulser s'adressent à tous. Toute personne impliquée au sein de sa structure : dirigeant, cadre, chef d'équipe, consultant, chargé de mission, ingénieur, technicien, vendeur...

Que l'on travaille dans le secteur de l'innovation, de l'artisanat, du tourisme, ou de l'industrie : la commercialisation est le point de départ de l'essor de son activité.

Avant la formation :

Pour les formations en distanciel, chaque participant reçoit un mail avec les éléments techniques de connexion et les préconisations de préparation

Pendant la formation :

- Travail sur 2 axes : Structuration des processus et mise en mouvement par l'individu
- Apports théoriques de fondamentaux avec approche métaphorique
- Mise en situations et entraînement avec travail évolutif à partir de situations concrètes
- Atelier de co-développement avec processus de stimulation de l'intelligence collective
- Prise de conscience par le jeu et le questionnement

Après la formation :

- Mise en pratique sur le terrain avec objectifs précis entre et/ou après chaque module de formation
- Supervision téléphonique de l'apprentissage sur le terrain pendant 1 mois après la formation

S'inscrire auprès de Régine Eyraud : reyaud@altros.fr

👉 Vous souhaitez vous former au métier de freelance ?

La formation CQP « Exercice d'une activité autonome de consultant en portage salarial ?

Pour en savoir plus : <https://www.altros.fr/cqp-consultant-autonome/>

Si vous êtes intéressé par cette formation, contacter Régine Eyraud au 06 07 03 11 75 ou par mail reyaud@altros.fr

👉 Vous avez un besoin en formation ?

Parlez-en avec votre contact formation : Régine Eyraud au 06 07 03 11 75 ou par mail reyaud@altros.fr

Consultez notre offre de formation sur notre site : <https://www.altros.fr/nos-formations/>