

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
Actions de Formation

Vendre avec LinkedIn : créer un écosystème favorisant l'acquisition de leads qualifiés.

Dernière modification : 1/06/2022.

Objectifs pédagogiques :

- Être capable d'identifier sa cible.
- Être capable de créer une stratégie de prospection multicanale.
- Être capable d'utiliser les outils d'automatisation.
- Être capable de rédiger des messages percutants.
- Être capable de faire de LinkedIn un outil de prospection.

Publics concernés :

Entreprises.

Pré-requis :

- Connaissance du réseau social LinkedIn.
- Connaissances basiques des bonnes pratiques de communication.
- Connaissances basiques des bonnes pratiques de business development.

Durée de la formation et modalités d'organisation :

8 heures.

- Nombre de stagiaires à définir.
- Date à définir.

Lieu de la formation :

En présentiel sur site client.

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

Actions de Formation

Contenu de la formation :

Module 1 : Personae et ICP.

- Identifier la proposition de valeur de votre entreprise.
- Dresser la liste de ses ICP.
- Construire vos personae.
- Prioriser les cibles.
- Identifier la proposition de valeur de chaque cible.
- Utilisation de Sales Navigator.

Durée : 2 heures.

Module 2 : Cibles & Enrichissement.

- Quiz de connaissance.
- S'initier au scraping.
- Découvrir les outils : Waalaxy, Phatombuster, DropContact, Société info, Kaspr.io, Lusha, Exabaz, societe.com, verif.com, hunter, prospect.io,...
- S'initier à l'enrichissement.
- Générer une liste de 200 prospects.
- Intégrer dans un CRM.

Durée : 2 heures.

Module 3 : La Prospection Multicanale.

- Découvrir les outils : Lemlist, La Growth Machine,...
- Créer une stratégie multicanale.
- Rédiger un scénario.
- S'initier au copywriting.
- Gérer la prospection dans le temps.

Durée : 2 heures.

Module 4 : Stratégie de contenu sur LinkedIn et Nurturing.

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

Actions de Formation

- Créer du contenu impactant.
- Devenir LA personne à contacter pour ses services.
- Créer sa marque personnelle.

Durée : 2 heures.

La durée de chaque session peut varier selon la capacité d'avancement. L'objectif est de s'adapter en temps réel à votre situation.

Moyens et méthodes pédagogiques :

Diaporama de présentation.

Cas pratiques.

Mise en place d'actions.

Review.

Questions/ réponses.

Optimisation.

Profil du(des) formateur(s) :

Romain Cécillon.

Les références de Romain sont sur son profil LinkedIn : [Voir son profil LinkedIn.](#)

Modalités d'évaluation :

QCM d'évaluation.

Mise en place d'actions concrètes.

Niveau visé : **expert.**

*Indicateurs de niveaux : débutant, débutant +, intermédiaire, intermédiaire +, **expert**, expert+.

Moyens techniques :

- Ordinateurs.
- Accès aux réseaux sociaux.
- Bonne connexion internet.

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
Actions de Formation

- **Tarif :**

Sur devis.

Contact :

Romain Cécillon.

06 43 60 12 15.

romain.cecillon@htw-marketing.com

[Voir le profil LinkedIn.](#)

HTW-MARKETING

Représentée par Romain Cécillon

66 chemin de l'Extraz

38110 Cessieu

Port. : +33 6 43 60 12 15

contact@htw-marketing.com

www.htw-marketing.com

N° TVA Intracommunautaire : FR57894148246

N° SIRET : 89414824600024

Numéro de déclaration d'activité : 84691821269

Code NAF : 8559B

RCS : LYON

Capital social : 1 000 €

Accessibilité aux personnes handicapées :

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

Actions de Formation

GLOSSAIRE :

- **Pré-requis** : préalables nécessaires ou indispensables pour bénéficier d'une prestation déterminée. L'absence de prérequis doit être mentionnée.
- **Objectifs** : énoncé des **aptitudes et compétences** visées et évaluables, qui seront acquises au cours de la prestation.
- **Aptitude** : capacité d'appliquer un savoir et d'utiliser un savoir-faire pour réaliser des tâches et résoudre des problèmes.
- **Compétence** : capacité avérée de mettre en œuvre des savoirs, des savoir-faire et des dispositions personnelles, sociales ou méthodologiques dans des situations de travail ou d'études / formations, pour le développement professionnel ou personnel.
- **Durée** : la durée peut être exprimée en heure ou en jour. Elle peut également être forfaitisée ou estimée.
- **Délai d'accès** : durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation.
- **Tarif** : Prix de la prestation ou conditions tarifaires.
- **Méthodes mobilisées** : modalités pédagogiques et/ou moyens et/ou outils utilisés pour mener à bien la prestation dispensée. C'est un peu votre « story », ou comment se passe une formation chez vous.
- Il faut donc expliquer les modalités de suivi et d'exécution de la formation, les moyens techniques mis à disposition, les moyens pédagogiques, la façon dont est évaluée la satisfaction...
- **Modalités d'évaluation** : moyens mobilisés pour mesurer à l'aide de critères objectifs les acquis du bénéficiaire en cours et/ou à la fin de la prestation.
- **Accessibilité** : conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation)