

Obtenir un rendez-vous grâce à LinkedIn

PROGRAMME

1. Créer un profil LinkedIn :

- Ajouter une photo
- Le titre
- Le résumé
- Un contenu multimédia
- L'expérience professionnelle
- Les compétences
- Les recommandations
- Les publications

2. Identifiez ses prospects cibles :

- Effectuer une recherche sur LinkedIn
- Participer aux groupes et comment agir dans un groupe

3. Entrer en contact avec les prospects cibles :

- Se connecter
- Envoyer un InMail
- Contacter facilement un membre d'un groupe
- Prendre contact avec les personnes ayant consulté le profil
- Donner avant de recevoir
- Oublier le vendeur, devenir un « ami » expert
- Personnaliser

4. 10 conseils de vendeurs d'élite qui réussissent grâce à LinkedIn.

5. Les 7 erreurs qui ne pardonnent pas sur LinkedIn.

Objectifs

- Créer un profil sur LinkedIn
- Faire une recherche sur LinkedIn
- Contacter des prospects via LinkedIn

Public

Commerciaux, toute personne impliquée dans la vente

Prérequis

Aucun prérequis nécessaire

Durée de formation

1 jour (7 heures)

Dates et lieux

Mulhouse, Strasbourg, Paris
Bâtiment conforme aux normes d'accessibilité



Voir planning sur notre site Internet

Intervenante

Katia TAROUB BUCH

Dirigeante, formatrice indépendante et coach.
20 ans d'expérience dans le recrutement et la formation

Contact

Tél : 03.89.53.97.77
contact@ktb-recrutement.fr

Informations complémentaires

- Sanction de la formation : Attestation de présence, Certification de réalisation
- Modalités d'évaluation en aval : Quizz et / ou Fiche d'évaluation des compétences
- Modalités d'évaluation en amont : Quizz en fin de stage
- Nature de la formation : Acquisition de compétences
- Moyens de la formation : A distance via Teams et projection PPT

TARIF : 700€ NET DE TAXES

(Mis à jour le 01/06/2021)

2
**FORMATS POUR
NE RIEN MANQUER**



OU

