

FORMATION DIGITAL PROSPECTER EFFICACEMENT AVEC LINKEDIN SALES NAVIGATOR



- Présentiel ou distanciel
- 📍 Paris, France ou International
- 🕒 Multiples formats
- 🏢 Inter, intra, sur étagère
- 👥 1 à 12 personnes
- 💰 A partir de 830€ HT / pers. / jour
- ♣️ Référence 2020349224

Objectifs

- Maîtriser les fonctionnalités avancées de LinkedIn Sales Navigator
- Créer un ciblage de prospects qualifié et personnalisé
- Automatiser sa veille commerciale et son suivi client
- Structurer une stratégie de prospection efficace et régulière
- Optimiser son tunnel de vente sur LinkedIn

Présentation

LinkedIn est devenu un levier incontournable pour les professionnels de la vente et du développement commercial. Mais pour générer des leads vraiment qualifiés, Sales Navigator est l'outil à maîtriser..

Prérequis de la formation

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

À qui s'adresse cette formation ?

Cette formation s'adresse aux ingénieurs pédagogiques, aux responsables formations, aux chefs de projet formation et aux formateurs, souhaitant transformer une formation présentielle en une formation à distance..

Formateur

Notre formateur, expert sur LinkedIn, possède une expérience et une maîtrise opérationnelle de plus de 7 ans.

Pour toutes personnes en situation d'handicap, veuillez nous contacter



Digital Academy
17 rue du Faubourg Montmartre
75009 Paris

09 77 21 53 21 appel non surtaxé
du lundi au vendredi de 9h30 à 18h
contact@digitalacademy.fr

Programme

Prise en main et configuration de Sales Navigator

- Création et optimisation de son compte
- Tour de l'interface et des fonctionnalités principales
- Différences entre comptes Premium et Sales Navigator
- Optimisation de son profil pour la prospection

Ciblage et recherche avancée de prospects

- Utilisation des filtres avancés (fonction, secteur, zone géographique, etc.)
- Segmentation par persona et par typologie de compte
- Création de listes de prospects et de comptes cibles
- Usage des opérateurs booléens pour affiner les recherches

Engagement, veille et automatisation

- Paramétrage des alertes et des notifications pertinentes
- Suivi d'activités (publications, changements de poste, événements)
- Personnalisation des messages de prospection
- Bonnes pratiques d'engagement et taux de conversion

Exploitation commerciale et pilotage

- Intégration au CRM ou outils d'automatisation
- Suivi de pipeline et relance commerciale
- Analyse des performances : vues, réponses, conversions
- Tableau de bord personnel d'efficacité commerciale

Quelle est la méthodologie pédagogique employée ?

Cette formation est composée d'exposés et de cas pratiques, de mises en situation, d'exercices, de partages d'expériences et de bonnes pratiques.

Quelles sont les modalités d'évaluation ?

Cette formation est évaluée par : une évaluation des acquis en amont via un questionnaire d'auto-positionnement, une évaluation des acquis en fin de formation via un quiz et une évaluation de la satisfaction à chaud

Version 6, mise à jour le 11 juin 2024

Vous avez des questions
sur cette formation ?

Nos conseillers vous répondent au :

09 77 21 53 21

appel non surtaxé du lundi
au vendredi de 9h30 à 18h
ou par email

contact@digitalacademy.fr