



Booster sa prospection commerciale avec LinkedIn et Viadeo – Niveau Perfectionnement

Réf : 1512011



Objectifs

- Charter un profil sur un réseau social professionnel pour démarcher
- Développer son réseau commercial
- Utiliser des outils de prospection des réseaux sociaux professionnels
- Monter en puissance la prospection en lien avec leurs objectifs

Programme

Charter un profil sur un réseau social professionnel pour démarcher à H3

Choix de la photo
Top Profil et timeline personnelle
Informations et raccordement à la page entreprise
Expérience commerciale du profil
Endorsment
Atelier : Enrichissement de profil

Développer son réseau commercial à H3

Elargir quantitativement son réseau personnel
Elargir qualitativement son réseau personnel
Identifier et catégoriser son réseau commercial personnel
Atelier : Sourcer et élargir son réseau de prospection
Utilisation des outils de prospection à H3
Gestion de la messagerie InMail
Suivi de prospection 2.0

Cartes de visite virtuelles (e-cards)
Identification et action dans les groupes experts
Pages entreprises et publicité
Atelier : Organiser sa prospection commerciale et rédiger des InMails
Les outils de prospection payants à H3
Modèle payant sur LinkedIn (commerciaux)
Modèle payant sur Viadeo (commerciaux)
Cas pratique : Analyser les offres gratuites et payantes

Prérequis de la formation

Avoir un compte sur les 2 plateformes (LinkedIn et Viadeo)

À qui s'adresse cette formation ?

Des Chefs d'entreprise, des Chefs de projets, des Chefs de produits, des Directeurs marketing, des Responsables commerciaux, des Commerciaux, des Responsables de comptes.



Tarif : 980€ HT / pers.
Durée : 1 journée
Taille : 12 personnes maximum
Cette formation est aussi disponible en intra sur-mesure ou en "coaching"

Pour connaître les dates de formation à venir ou vous inscrire à cette formation, Possibilité de création de nouvelles dates.

[CLIQUEZ ICI](#)

contact@digitalacademy.fr
09 77 21 53 21