

SOCIAL SELLING, PROSPECTION COMMERCIALE, LINKEDIN ET PROSPECTION POUR AUTOMATISER SA PROSPECTION COMMERCIALE - MODULE 2

Comment générer des contacts commerciaux pour générer du business?

Réf RCOMSSCP2-SST7	Modalité Présentiel/Distanciel	Durée 1.0 jour(s) - 7.0h	Nb stagiaires 10
------------------------------	--	------------------------------------	----------------------------



OBJECTIFS

- Avoir une vision à 360° de la prospection commerciale
- Savoir mettre en place un profil LinkedIn pertinent
- Savoir démarcher des prospects version digitale en version automatisation
- Savoir susciter de l'intérêt auprès de ses contacts
- Générer du business grâce à l'approche LinkedIn et prospect'in



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Public

Tout public

Pré-requis

Avoir suivi le module 1 - [Social selling, prospection commerciale, LinkedIn et Prospection pour automatiser sa prospection commerciale](#)



CONTENU

- Appréhender l'évolution des comportements de consommation de nos jours
- A quoi sert LinkedIn et comment s'en servir pour performer sa prospection ?
- La SSI de LinkedIn : ça sert à quoi ?
- Méthode PEPSI
- Prospect'in : un outil d'automatisation de sa prospection pas cher et performant
- Outils, jeux de rôles, application ensemble sur des cas concrets



PÉDAGOGIE

Apports conceptuels et méthodologiques (30%) Exercices pratiques (70%)

Une formation très concrète à partir de cas pratiques des participants.

De la théorie et surtout des mises en situation sur des cas propres à l'apprenant pour travailler ensemble, et trouver les clés à des cas pratiques vécus mais aussi des cas potentiels dans lesquels l'apprenant doit parvenir à mettre en place une communication de crise avec tous les outils étudiés avec le formateur.

Le but de cette formation est d'entrer "dans le vif du sujet "et d'être au plus près de la réalité terrain.



GESTION DES ACQUIS

Méthodes d'évaluation

- **Évaluation pré-formative** : Une grille d'auto-positionnement est transmise aux apprenants en amont de la formation pour faire un auto-diagnostic de leurs compétences.
- **Évaluation de suivi** : Évaluation du développement des compétences via la grille d'auto-positionnement remplie à l'issue de la formation
- Évaluation à chaud de satisfaction fournie par REZO.
- **Évaluation des acquis** : Le/la formateur/trice remplit à son tour une grille de validation des acquis basée sur les compétences et connaissances acquises.

Validation des acquis

Attestation de fin de formation REZO



FORMATEUR ET PARTENAIRE

Notre formateur est expert du domaine du Marketing, du Digital et de la Communication depuis 20 ans.



ACCESSIBILITÉ

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les solutions d'aménagement.