

# LinkedIn, un nouvel outil de prospection



RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE

**Alain MULERIS**

Consultant - Formateur  
Fondateur de Vitamine V  
Professionnel de la vente

Directeur commercial puis fondateur de Vitamine V, cabinet spécialisé dans l'accompagnement commercial et la formation vente.

« Mon métier est passionnant : j'aide mes clients à trouver leurs clients ! »

Alain Muleris est l'auteur du livre « Trouvez vos futurs clients » en 2017 aux Éditions Eyrolles.

## INFORMATIONS PRATIQUES

### PARTICIPANTS

Tout acteur PEP en charge de la relation et de la prospection clients  
Groupe de 8 à 15 personnes

Prérequis : avoir un profil LinkedIn existant et venir avec son ordinateur ou tablette

### DATES DES SESSIONS

- Durée : 1 jour ■ Horaires : 9h30-17h30
- Mercredi 10 octobre 2018
- Mercredi 6 mars 2019

### LIEUX DES SESSIONS

- Créteil (locaux FACE PEP)
- En vos locaux pour vos équipes nous contacter

**TARIF** 280 € / personne

## LES +

- Un parcours de formation est proposé par Alain MULERIS avec une journée le mardi 9 Octobre dédiée à l'entretien de vente et à ses techniques.
- Une formation spécifique de deux jours sur l'Art de se présenter efficacement et de se différencier peut être orchestrée pour vos équipes ; contactez-nous.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Les participants seront en capacité de :

- Utiliser LinkedIn à des fins professionnelles.
- Aborder ce réseau social en connaissant les pratiques et les usages.
- Concevoir une stratégie commerciale adaptée à son activité.

## PROGRAMME

**3 chiffres poussent à développer cette utilisation :**

- **53%** des acheteurs professionnels disent être connectés avec des vendeurs potentiels sur LinkedIn ou un autre réseau social,
- **73%** des acheteurs utilisent les médias sociaux (et citant LinkedIn en premier lieu) pour faire des recherches avant de procéder à un achat.
- **81%** des acheteurs citent la présence sur les réseaux sociaux comme leur premier contact avec la marque.

### Comment utiliser LinkedIn pour augmenter votre prospection ?

- Construire un profil attractif.
- Demande de contacts, obtenir des recommandations.
- Publier des actualités, des nouvelles.
- Organiser sa prospection : réflexion, actions, moyens, planning.
- Optimiser votre présence sur LinkedIn.
- Comprendre les best practises.

### Méthodes et outils pédagogiques

- Association de données théoriques et pratiques, partage de l'expérience du formateur et de ses clients.

### Évaluation

- En complément du bilan oral réalisé par le formateur en cours de formation, un questionnaire de satisfaction sera remis aux participants en fin de formation.
- Dans les 6 mois suivants, un questionnaire à froid sera envoyé au commanditaire et aux stagiaires pour évaluer l'impact de la formation sur les pratiques professionnelles.