

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 stagiaires

Prérequis : avoir un profil LinkedIn existant

DATES DES SESSIONS

■ Durée : 1 jour ■ Horaires : 9h30-17h30

■ Vendredi 10 novembre 2017

LIEUX DES SESSIONS

■ En vos locaux (nous contacter)

■ Créteil (locaux FACE PEP)

TARIF

280 € / personne / jour

LES



- Un parcours de formation est proposé par Alain MULERIS avec une journée le mardi 17 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

- Comprendre les nouvelles stratégies de communication à l'ère du Web 2.0.
- Aborder les réseaux sociaux en connaissant leurs règles.
- 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 ?

- Comprendre l'évolution de l'environnement : pourquoi il est indispensable d'être présent sur les réseaux sociaux ? Pourquoi ce focus sur LinkedIn ?
- Quelles attentes, quelles ambitions nourrir ?
- Comment intéresser et approcher vos prospects et prescripteurs en utilisant ce réseau social ?
- Quelles sont les best practices ?

🕒 Méthodes et outils pédagogiques

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

🕒 Évaluation

- Un questionnaire d'évaluation sera remis aux stagiaires en fin de formation.
- Un questionnaire sera envoyé au cours de l'année afin d'appréhender les impacts de cette formation.