

Programme de formation

LinkedIn Marketing : PACK PROSPECTION + CONVERSION

Préparé par : Wyneo

CONFIDENTIEL



Toute
Reproduction
interdite

Le domaine

© Prospection digitale

L'intitulé de la formation

© LinkedIn Marketing : PACK PROSPECTION + CONVERSION

Bref résumé de la thématique

- Utiliser **le réseau social LinkedIn** pour développer les ventes de sa marque et son efficacité commerciale. Le développement des réseaux sociaux constitue un potentiel de ventes additionnelles pour les marques. Mais cela nécessite de sortir des schémas traditionnels. Cette formation vous aide à cerner les enjeux de la vente via **LinkedIn** et vous donne les méthodes pour déployer une stratégie de social selling efficace.
- Prospecter sur LinkedIn n'a rien de simple ! Engager la discussion avec un prospect non plus... Quoi lui dire ? Comment se présenter ? À quel moment parler de soi, de son produit, service ? Comment relancer la discussion ? Et dans tout cela, comment organiser mes échanges pour m'y retrouver au quotidien avec chacun de mes prospects, de manière à toujours savoir qui je dois relancer et qu'est-ce que je dois lui dire ?
- Ce cours répond à l'intégralité de ces questions, et plus encore ! Je vous y présente mon système de prospection de A à Z : de la première page sur LinkedIn sur laquelle vous rendre pour prospecter, jusqu'à la dernière pour terminer votre cycle de prospection et rester organisé et EFFICACE !
- Vous repartez avec votre mini tunnel de vente directement sur LinkedIn 100% automatisé et gérable avec le CRM interne à LinkedIn dont nous abordons le fonctionnement dans ce cours.
- Plus de 1000 apprenants (startuppers, incubateurs, business unit, indépendants, étudiants, etc.) ont déjà bénéficié de cette formation en salle qui a donc fait largement ses preuves. Ce cours est ouvert au débutant comme au confirmé et expert sur LinkedIn.

Les objectifs avec les compétences métiers.

□ Les principaux objectifs :

- Apprendre à créer un profil LinkedIn professionnel optimisé en moins d'une heure et qui vous ressemble !
- Apprendre à créer un titre et un résumé LinkedIn qui vous permettront d'obtenir plus d'affaires dès aujourd'hui
- Maitriser les basiques du Social Selling pour rentrer en relation facilement avec vos prospects cibles
- Apprendre à vous connecter avec les décideurs influents de votre secteur
- Découvrir comment ajouter des centaines de nouvelles connexions LinkedIn en quelques clics et en automatique
- Envoyer le premier message adapté à vos prospects
- Comprendre les 4 règles d'or dans l'envoi de vos messages
- Savoir relancer un prospect qui ne répond pas
- Savoir trier et organiser vos demandes de contacts reçues avec notre CRM LinkedIn
- Adapter et utiliser nos 44 exemples de messages contextualisés et marketés pour vendre

Ces techniques sont garanties pour fonctionner même si vous êtes un débutant

→ **Compétences métier** : à l'issue de cette formation, vous serez en mesure d'élaborer et de déployer une expérience sociale de marque propice au développement de vos ventes.

Points clés du programme pack prospection

Introduction : Prendre en main votre espace personnel de formation (9'17)

Partie 1 : Posons les bases ! (10'04)

- *Session 1 : Pourquoi passer des heures à vous former sur LinkedIn ? (5'08)*
- *Session 2 : Définissez vos objectifs de vente (4'56)*

Partie 2 : Faire de votre profil LinkedIn un aimant à prospect (84'15)

- *Session 1 : Les paramétrages de base (46'55)*
- *Session 2 : Écriture de votre résumé de profil (INCONTOURNABLE) ! (27'34)*
- *Session 3 : Vous inspirer des profils de vos concurrents les mieux référencés (10'26)*

Partie 3 : Nettoyez votre réseau et préparer le terrain pour votre prospection

- *Session 1 : Choisissez qui vous allez garder dans votre réseau (5'21)*
- *Session 2 : Régler votre ordinateur pour l'automatisation (4'13)*

Partie 4 : Identifiez vos cibles à prospecter sur LinkedIn (40'08)

- *Session 1 : Pour un ciblage parfait utilisez les opérateurs booléens (6'08)*
- *Session 2 : Transformez votre besoin en requête sur LinkedIn (9'17)*
- *Session 3 : Organisez vos recherches et votre prospection sur Air Table (24'43)*
- *Session 4 : Installation et lancement de vos campagnes de prospection avec votre outil d'automatisation (21'52)*

Partie 5 : Vérifions vos connaissances ! (5'00)

- *Quizz pack prospection*

Points clés du programme pack conversion

Partie 1 : Vos terrains de chasse à tester en priorité (43'55)

- *Session 1 : Techniques de ciblage et stratégies de prise de contact (6'14)*
- *Session 2 : Partir en chasse sur LinkedIn (37'41)*

Partie 2 : Vos terrains de chasse secondaires (31'09)

- *Session 1 : Transformer les Groupes LinkedIn en portefeuille clients (10'35)*
- *Session 2 : Activer des prospects sur les Pages Ecoles LinkedIn (6'10)*
- *Session 3 : Identifier et prospecter les personnes les plus actives de votre réseau (5'15)*
- *Session 4 : Prospector vos cibles via vos publications et/ou les publications de vos concurrents (9'09)*

Partie 3 : La méthode pour rester organisé.e dans vos échanges (51'26)

- *Session 1 : Prise en main de votre messagerie LinkedIn (7'00)*
- *Session 2 : Comment traiter vos demandes de contacts reçues ? (6'48)*
- *Session 3 : Pratiquons ensemble ! (12'43)*

Partie 4 : Votre routine de prospection sur LinkedIn (27'39)

- *Session 1 : Votre modèle d'organisation hebdomadaire (6'14)*
- *Session 2 : Pensez à nettoyer vos demandes de contacts en attente au moins une fois par mois (5'14)*
- *Session 3 : La suite de cette formation ? (16'11)*

Partie 5 : Vérifions vos connaissances ! (5'00)

- *Quizz pack conversion*

Profil de nos participants

Cette formation s'adresse à toute personne qui souhaite générer des opportunités d'affaires depuis LinkedIn et plus particulièrement aux personnes suivantes :

- Entrepreneurs
- Responsables Marketing
- PME
- Consultants
- Responsables Commerciaux
- Étudiants

→ **Pré requis :**

- Connaître les bases des réseaux sociaux et leurs usages.
- Comprendre les basiques du fonctionnement de LinkedIn
- Posséder un compte LinkedIn
- Posséder un ordinateur
- Posséder une connexion internet
- Avoir un esprit ouvert pour concevoir une nouvelle manière de vendre avec LinkedIn

→ **Accessibilité :** Pour toutes nos formations, nous réalisons des études préalables à la formation pour adapter les modalités pédagogiques et l'animation de la formation en fonction de la situation de handicap annoncée. De plus, en fonction des demandes, nous mettrons tout en œuvre pour nous tourner vers les partenaires spécialisés.

Méthodologie de formation à distance

- **Les méthodes :** l'apprenant regarde toutes les vidéos une à une et met en pratique en parallèle sur son profil LinkedIn. Tous les documents énoncés dans les vidéos sont en téléchargement en dessous de ces dernières. A la suite de la mise en pratique, l'apprenant passe 4 heures avec le formateur, soit en présentiel soit en ligne (en direct), pour poser ses questions et personnaliser l'approche de formation à des cas concrets sur son activité.
- **Assiduité de l'apprenant :** nous pouvons suivre l'avancée de chaque apprenant par l'intermédiaire de son espace personnel sur la plateforme LearynBox.
- En cas de question/s, l'apprenant dispose également d'un forum pour échanger avec le formateur ainsi qu'une FAQ avec les questions les plus posées en lien avec la formation.

Modalités de formation à distance

- **Dates formation terrain** : à définir ensemble
- **DURÉE TOTALE EN LIGNE + FORMATION TERRAIN** :

Pack prospection + conversion	
Durée de visionnage en ligne	6h
Temps de mise application des exercices et remplissage des documents	30h
Formation terrain pour mettre en pratique les acquis en ligne	4h
TEMPS TOTAL	40h

- **Investissement par participant** : 1840 € TTC TVA non applicable, article 261 4-4° du CGI (prix adaptable en fonction du nombre de personnes suivant la formation). Pour rappel 3,5% de ce montant est reversé à notre association partenaire : We Act 4 Earth. weact4earth.fr/
- **Lieu** : en ligne sur internet via une plateforme de Learning Management System (LMS) spécialisée : Learnly Box.
- **Financement possible** : renseignez-vous auprès de votre OPCA.
- **Nombre maximum de participants** : à partir de 1 (un) apprenant(e).
- Présence justifiée par le listing des apprenants connectés.

Les outils pédagogiques et les équipements

- Exemples et cas concrets en direct avec des vidéos tournées en screen sharing.
- **Liste des documents en téléchargement pour l'apprenant** :
 - Document Excel « Calculateur LinkedIn »
 - Document Excel « Nom de métier »
 - Document PDF « Passer à la version pro de Dux-Soup »
 - Document PDF « Paramétrage Page Entreprise LinkedIn »
 - Document Excel « Cycle de message LinkedIn »
 - Document Excel « Cycle de prospection LinkedIn de A à Z »
 - Document PDF « Liste pages de prospection LinkedIn »

Les modalités d'évaluation

- Avant la formation, chaque apprenant reçoit un questionnaire préalable pour étudier son besoin et adapter la formation au mieux.
- Pendant la formation en ligne, chaque apprenant doit réaliser 2 quizz de 8 et 15 questions pour valider le cours à l'issue de chaque pack de formation.
- Après la formation, chaque apprenant reçoit :
 - Un questionnaire à chaud : visant à évaluer son niveau et sa satisfaction en sortie de formation.
 - Un questionnaire à froid : plusieurs semaines suivant la formation un second questionnaire est envoyé dans le même but.

Un certificat de réalisation est remis à chaque apprenant en fin de formation.

Le mot du formateur et de l'agence

- Florian Bourguignon (expert diplômé en stratégie digitale spécialité Community Management) travail au sein de l'agence Wyneo.
- **Qui sommes-nous ?** Wyneo est une agence spécialisée en **techniques marketing innovantes et business development 3.0**, afin de vendre différemment via les réseaux sociaux. Nous souhaitons **mettre fin aux pratiques commerciales agressives et intrusives** et inclure les prospects dans le processus de vente en amont des rendez-vous.
- **Comment ?** Par une communication basée sur le partage d'informations à valeur ajoutée, l'écoute et la personnalisation de l'échange en fonction des besoins client. La confiance et la crédibilité qui s'en dégagent vous permettent de **co-construire la solution à la problématique du client** pour lui apporter une solution adaptée à son/ses besoins.
- **Nous répondons également à la problématique de temps ressenti chez tous les commerciaux** : les réseaux sociaux nécessitent trop de temps pour closer ? C'est faux ! **Une action de prospection via les réseaux sociaux est 13 fois plus rentable** que par les autres canaux traditionnels.
- À l'issue de nos formations, **vous n'avez donc plus rien à vendre** puisque votre seule présence est justifiée par l'apport d'une solution à une problématique identifiée par le client lui-même en amont. Et puis, n'est-ce pas plus plaisant de conclure une vente en étant convaincu mutuellement de l'apport de valeur ?
- **Contact** : florian.bourguignon@wyneo.fr Téléphone : 06.45.01.67.51
- **Référente handicap** : Mélanie Bourdalé (melanie.bourdale@gmail.com)