

Utiliser Linkedin pour prospecter de nouveaux clients et pour vendre !

Objectifs de formation

- Utiliser Linkedin pour prospecter de nouveaux clients et pour vendre

Objectifs pédagogiques

- Développer sa visibilité sur Linkedin
- Cibler ses clients
- Automatiser sa prospection sur Linkedin

Durée : 02 jours - 12 heures

Mise à jour le : 13 juin 2026

Présentiel : Présentiel ou Classe virtuelle

Tarifs :

995 €

Dates :

Les 01, 14, 28 Octobre 2026

Les 02, 09, 16 Décembre 2026

Les 02, 16, 30 Mars 2027

Les 04, 16, 28 Juin 2027

Prérequis

- Aucun

Public

- Tout public

Programme

Session 1 : Développer sa visibilité sur Linkedin (4h)

- Créer un profil percutant et bien référencé par l'algorithme
- Créer sa page entreprise
- Animer sa page entreprise : créer et recycler du contenu, diffuser du contenu et le booster grâce à son équipe

Défis pour la session 2 :

- créer / développer son profil
- créer / développer page entreprise ou di user contenu depuis page entreprise

Session 2 : Cibler ses clients (4h)

- Correction des défis de la session 1
- Savoir faire des requêtes depuis Linkedin pour trouver ses clients et prospects
- Ajouter des contacts pertinents
- Rédiger et envoyer des messages percutants pour générer des leads
- Gérer le suivi de sa prospection

Défis pour la session 3 :

- ajouter 50 contacts clés
- rédiger 1 message de prospection et un message de relance

Session 3 : Automatiser sa prospection sur Linkedin (4h)

- Correction des défis de la session 2
- Découvrir Sales Navigator et La Growth Machine afin de créer des campagnes automatisées : démo des 2 outils
- Retour sur les défis qui ont besoin d'être terminés (au cas par cas)
- Lancer sa première campagne

Modalités pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Exercices d'applications construits à partir des informations transmises par le commanditaire
- Travail en sous-groupe
- Document de synthèse remis à l'issue de la formation
- Matériel : aucun

Modalités d'évaluation des acquis

- En amont de la formation : recueil des attentes, réunion de cadrage
- Pendant la formation : Test, QCM, cas pratiques, mises en situation
- En aval de la formation : évaluation à chaud, évaluation à froid.

Financement

- OPCO sous conditions
- Entreprise
- Individuel

Dates et horaires

- Intra-entreprise en concertation avec l’entreprise
- Inter-entreprises, selon planning de formation ORDIA
- Horaires de 8h30 à 12h00 et de 13h00 à 16h30

Le bâtiment est accessible aux personnes à mobilité réduite (PMR), pour tout autre handicap, nous contacter pour mise en place des moyens de compensation. Les services proposés sont accessibles à tous sous couvert :

- que l’information soit transmise suffisamment en amont aux équipes afin de permettre la mise en place des moyens de compensation
- que les moyens de compensation n’appartenant pas au centre puissent effectivement être mis en place (interface de communication…)
- que la formation envisagée soit compatible avec le handicap.

Référent handicap et personnel sensibilisé

Prévention des ruptures de parcours en formation

- Création d'un climat bienveillant et inclusif dès le démarrage pour favoriser l'implication de chacun.
- Identification des niveaux et besoins individuels afin d'adapter le rythme et les explications (tour de table).
- Méthodes pédagogiques variées (démonstrations, cas pratiques, échanges collectifs) pour maintenir l'attention et l'intérêt.
- Questions fréquentes de la part de l'intervenant/e et valorisation des apports des participant·e·s pour renforcer l'engagement.
- Temps de reformulation ou appui individuel si nécessaire afin d'éviter le décrochage.