



# 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

**Présentiel :** Présentiel ou Classe virtuelle

**Tarifs :**

Tarif Inter : 1120 €

**Dates :**

Les 02, 09, 16 Septembre 2025 (matin)

## 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

## 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
-