



Niveau : Intermédiaire

Durée : 1 jour

Catégorie :

Référence : IDL21LINSLN

Formateur : Jean-Baptiste Bodard

LinkedIn
SALES NAVIGATOR



07 63 19 82 12



jb.bodard@idlabs.fr



www.idlabs.fr

FORMATION

ADOPTER UNE DÉMARCHE COMMERCIALE AVEC SALES NAVIGATOR



/5

Satisfaction de nos apprenants

Description de la formation :

75% des acheteurs B2B utilisent LinkedIn avant de prendre leurs décisions. Préférez-vous réaliser votre prospection par téléphone ? via un salon ? mailing ??? Vous êtes présent sur LinkedIn alors adoptez une démarche commerciale et digitale avec Sales Navigator.

[Poser une question par mail](#)

[Réserver cette formation sur le site](#)

Objectifs

Objectif 01

Maîtriser l'interface Sales Navigator et développer la visibilité de son profil.

Objectif 02

Identifier les bons prospects pour développer son activité.

Objectif 03

Utiliser la méthode de prospection commerciale via les réseaux sociaux.

Modules de la formation

- Confirmer ses acquis sur LinkedIn.
- Mesurer son Social Selling Index.
- Régler les paramètres de Sales Navigator.
- Développer son approche commerciale sur LinkedIn.

Méthode pédagogique

- Nombreux exemples illustrant les apports théoriques et favorisant l'appropriation des concepts abordés.
- Cas pratiques avec la recherche de prospects via LinkedIn / Sales Navigator.
- Construction d'un pipe de prospects.

[Poser une question par mail](#)

[Réserver cette formation sur le site](#)