





## Programme de la formation

### Se perfectionner sur LinkedIn

-  En groupe sur site
-  7 heures sur 1 jour(s)
-  Salarié en poste, Indépendant et dirigeant · De 1 à 4 participants
-  Sur devis

### Description courte

Vous savez que LinkedIn est un levier puissant pour votre visibilité et votre prospection BtoB... mais vous hésitez encore à l'utiliser pleinement.

Vous travaillez avec une clientèle de professionnels, vous souhaitez entrer en contact avec vos prospects et accroître votre réseau BtoB. Il est indispensable d'être présent sur le réseau social LinkedIn et d'avoir un profil professionnel avec une belle visibilité et de savoir comment communiquer.

### Profil des participants

Commerciaux, entrepreneur(e), consultant(e), responsable d'entreprise TPE/PME, indépendant(e), consultant(e) ou toute personne en charge des relations commerciales BtoB dans l'entreprise

### Prérequis

maîtriser les outils bureautiques

### Objectifs

**Se perfectionner sur LinkedIn pour communiquer et prospecter.**

### Aptitudes et compétences visées / attestées

- Créer ou optimiser son profil LinkedIn,
- Définir sa cible prospects et ses prescripteurs,
- Développer son réseau, prospecter,
- Apprendre à communiquer sur LinkedIn

### Contenu

I- **Créer ou optimiser son profil LinkedIn:**

- Réaliser ou modifier son profil LinkedIn,

II- **Définir sa cible prospects et ses prescripteurs:**

- Réaliser un persona de son prospect type,
- Définir ses prescripteurs.

III- **Développer son réseau:**

- Trouver les contacts qui correspondent à mon persona ou à un prescripteur,

- Savoir comment prendre contact avec un interlocuteur.
- IV- **Apprendre à communiquer sur LinkedIn**
- Etablir un calendrier éditorial,
  - Connaître les bonnes pratiques pour publier du contenu.

## Pédagogie et organisation

Distanciel ou présentiel  
Exercices, atelier pratique directement sur votre LinkedIn

## Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

test de positionnement en amont et après formation

## Mode de validation

Attestation de formation

## Financements possibles

Possibilité de prise en charge OPCO ou FAF

## Référent handicap

**PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :** (*mise en place de compensation...*)

**Contact :** Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / [nadiahadjeri@cadresenmission.com](mailto:nadiahadjeri@cadresenmission.com)

## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

**Contact :** Référent handicap Cadres en Mission 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28

## Intervenant

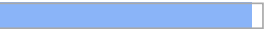
Françoise Brossault, 30 ans d'expérience commerciale dans la prestation de services en BtoB : techniques de vente, prospection, fidélisation, négociation, ventes additionnelles. Ainsi que 3 ans d'expérience en webmarketing, e-commerce/e-business.

Diplômes : Bac + 2 Action commerciale et certification professionnelle niveau 6 de Cheffe de projet e-commerce.

Depuis décembre 2021 : Fondatrice et dirigeante de Développe t@ boîte. Accompagnement des entreprises en développement commercial et communication digitale. Formatrice réseaux sociaux LinkedIn, Facebook et Instagram, CRM Hubspot ou Brevo, Canva et pratiques commerciales BtoB.

## Évaluations

3 inscriptions depuis le 22/12/2023

Taux d'acquisition des compétences :  **96 %** (3 évaluations)

Satisfaction des apprenants :  **5/5** (2 évaluations)