

" Formation LinkedIn orientée Développement Commercial".

Objectifs

Élaboration d'une stratégie et mise en place d'un plan d'action opérationnel de prospection sur LinkedIn
A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables :

- d'utiliser LinkedIn, LinkedIn Sales Navigator pour communiquer, entretenir une relation commerciale efficace avec leurs prospects/clients,
- d'accroître leur visibilité,
- de mettre en œuvre les fonctionnalités techniques principales de LinkedIn, LinkedIn Sales Navigator pour prospecter,
- d'établir et de mettre en œuvre un plan d'action commercial sur LinkedIn.

Public visé

Service Communication, Marketing et Commercial.

Chef d'entreprise, consultant, profession libérale, profession réglementées.

Si vous souhaitez signaler une situation de handicap, contactez-nous à l'adresse message@apidesk.com de manière à adapter votre accueil et les moyens pédagogiques.

Prérequis

Savoir utiliser Internet.

Durée

Une journée de 7h.

Horaires

9h – 12h et 13h – 17h

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

- Une salle de formation.
- Un accès internet Wi-Fi.
- Un vidéo projecteur pour l'intervenant.
- Un paperboard.
- Supports de cours
- Exposés théoriques
- Études de cas concrets
- Exercices de mise en pratique

Groupe de 1 à 6 personnes maximum.

La formation sera assurée par Robert CHALUMEAU avec une expérience de 36 ans en Business Development et de 15 ans en formation notamment sur les Réseaux Sociaux.

Lieu de la formation

La formation se déroulera en Présentiel dans vos locaux dont les conditions doivent répondre aux normes réglementaires en vigueur en matière d'accueil et d'accessibilité de stagiaires de la formation professionnelle.

Supports de formation

Les documents et outils utilisés pendant la formation sont remis sous format numérique.

Un diaporama, support des exposés, est projeté. Il est distribué en version numérique aux participants avant la formation sur un espace dédié.

Évaluations

Avant l'action de formation : Une évaluation individuelle des stagiaires afin d'identifier leurs attentes, les priorités à aborder et leur niveau de connaissances.

Pendant la formation : Les exercices réalisées tout au long de la formation permettront d'assurer les évaluations des stagiaires. A la fin de la formation, un questionnaire sous forme de QCM sera également réalisé.

Après la formation :

- Un questionnaire « à chaud » après la formation permettra de vérifier la mise en œuvre et le transfert des acquis en formation.
- Un questionnaire « à froid », 1 mois après la formation permettra de vérifier la mise en œuvre et le transfert des acquis en formation.

Taux de satisfaction

- **01/01/2022 au 31/12/2022** :
 - Taux de satisfaction de 99,24% (Qualité de la formation)
 - 262 réponses sur 285 apprenants
- **01/01/2023 au 05/06/2023** :
 - Taux de satisfaction de 100% (Qualité de la formation)
 - 119 réponses sur 135 apprenants
- Pas d'abandon en cours de formation

Tarifs

- Formation Intra Entreprise : 1 620 €HT la journée de 1 à 6 personnes.
- Formation Inter Entreprise : 520 €HT par jour par personne.
- Ces tarifs ne comprennent pas les frais de déplacement (Transport, repas, hébergement) du formateur et des stagiaires.