Programme de formation
Savoir prospecter et vendre en BtoB

Objectifs pédagogiques :

- Savoir utiliser LinkedIn pour générer des opportunités d'affaires (Leads)
- Optimiser les profils LinkedIn des commerciaux qui vont agir
- Définir un ciblage et mettre en place une campagne de prospection
- Comment communiquer : définir une ligne éditoriale
- Publier et engager le dialogue avec vos prospects
- Maîtriser l'art de la vente depuis le premier contact jusqu'à la conclusion
- Savoir négocier et gérer les ventes difficiles

Programme détaillé :

Module 1 : La base d'une communication efficace : la démarche Social Selling – 1h

- Histoire et mission de LinkedIn : Chiffres clés, qui sont les utilisateurs de LinkedIn, et que viennent-ils chercher ?
- Comprendre le fonctionnement de l'algorithme LinkedIn.
- Les bases du social selling : la logique de l'inbound marketing avec la communication et le marketing d'inclusion pour toucher sa cible.

Module 2 : Théorie et pratique de l'optimisation de profil – 2h

- Transformer habilement son profil en réelle plaquette commerciale • Enrichir et exploiter tout le contenu du profil.
- Comprendre et définir stratégiquement les mots clefs sur lesquels apparaître. Mise en place de la théorie sur les profils des participants.

Module 3 : Préparer une campagne de Prospection via Sales Navigator – 2h

- Définir et rechercher sa cible sur Sales Navigator
- Utiliser le marketing d'inclusion en prospection
- Apprendre à échanger avec un lead de façon manuelle
- Les occasions à ne pas rater
- Suivre et interpréter ses performances (Social Selling Index)

Module 4 : Préparer son contenu & allier sa stratégie de communication en cohérence avec la prospection – 3h

- Synergie entre communication et prospection.
- Définir sa stratégie et ses objectifs.

- Comprendre l'anatomie d'un post : Méthode CTA, comprendre les différents types de posts.
- Médias : vidéo, photo, carrousels, sondage, etc.
- Choisir sa tonalité et faire de bonnes accroches
- Faire de la veille efficace : utiliser les bons outils et les bonnes ressources.
- Créer une routine de production et publication : principe et outils.
- Mise en pratique de la veille : décortiquer un post d'un concurrent.
- Suivre ses performances (KPI) et suivre ses interactions
- Échanges LinkedIn : sortants et entrants, interagir avec les membres Linkedin.

Module 5 : Mise en pratique : créer sa ligne éditoriale + Bilan des acquis et questions – 2h

- Préparer votre ligne éditoriale et un agenda de publication.
- Préparer des visuels cohérents et qui fonctionnent.
- Quiz des acquis et échange avec les participants.
- Vérification des acquis suite à la mise en pratique de façon autonome. Réponses aux questions.

Module 6 : Apprendre les techniques de vente – 6h

- Bien communiquer pour bien vendre.
- Adopter les bons savoir-être pour performer dans la vente.
- Découvrir les besoins du client.
- Argumenter et convaincre.
- Conclure efficacement les ventes.

Module 7 : Négocier - 6h

- Préparer à fond sa négociation.
- Rééquilibrer les rapports de force durant la négociation.
- Maîtriser les fondamentaux de la négociation.
- Gérer les tactiques en négociation.

Lieux : Formation Ouverte à Distance – Visio conférence via Zoom, Teams ou autre outil qui vous sera communiqué par votre formateur.

Public visé : chef d’entreprise, salarié d’entreprise et auto-entrepreneur.

Prérequis : Disposer d’un ordinateur avec une connexion Internet.

Accessibilité :
Pour toutes nos formations, nous réalisons des études préalables à la formation pour adapter les modalités pédagogiques et l’animation de la formation en fonction de la

situation de handicap annoncée. De plus, en fonction des demandes, nous mettrons tout en œuvre pour nous tourner vers les partenaires spécialisés.

Dates des sessions : sur demande.

Durée de la formation : 7 modules soit 22 heures.

Moyens pédagogiques et techniques mis en œuvre :

- Support de cours fourni à chaque participant sous PowerPoint,
- Formation à distance (Visio conférence),
- Groupe de 4/5 personnes maximum pour plus de réactivité,
- Assistance pendant 1 mois suivant la formation,

Moyens permettant d'assurer le suivi de l'exécution et résultats de l'action :

- Etude préalable,
- Quiz intermédiaires et en fin de formation,
- Exercices de mise en application,
- Evaluation à chaud,
- Evaluation à froid,
- Pratiques à effectuer sur chaque module pour se préparer à l’examen.

Sanction de la formation :
Attestation de fin de formation.

Tarifs : 1 800€ HT.

Formatrice :

Sophia Dekhil - Consultante Social Media
sophia@linkforce.fr

Date de modification : 04/07/2022