



crews
Where you belong

FORMATION

LinkedIn Sales Navigator

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre le fonctionnement et les usages de LinkedIn Sales Navigator
- Identifier et segmenter efficacement ses prospects B2B
- Exploiter les signaux commerciaux pour prioriser ses actions
- Structurer une stratégie de prospection et de suivi performante

DURÉE DE LA FORMATION

2 jours (14 heures)

PUBLIC VISÉ

Professionnels du commerce, du business development et du marketing souhaitant développer leur prospection B2B avec LinkedIn Sales Navigator

PRÉ-REQUIS

Accès à un compte LinkedIn Sales Navigator

DÉLAIS D'ACCÈS

Admissibilité sur dossier et échange avec l'équipe Experience : réponse sous 48 heures

TARIF

- Formation inter-entreprise : 1 790 euros HT par personne
- Formation intra / sur mesure : sur devis



crews

Where you belong

PROGRAMME DÉTAILLÉ

- Comprendre et prendre en main Sales Navigator
 - Découvrir l'environnement et les principales fonctionnalités
 - Comprendre les différences avec la recherche LinkedIn classique
 - Configurer l'outil selon ses objectifs commerciaux
- Construire ses recherches avancées
 - Exploiter les différents filtres de recherche
 - Définir précisément ses critères de ciblage
 - Construire des recherches adaptées à ses personas commerciaux
- Identifier et organiser ses prospects
 - Qualifier les profils et comptes les plus pertinents
 - Créer et structurer des listes de prospects
 - Organiser son portefeuille pour faciliter le suivi
- Exploiter les signaux commerciaux
 - Identifier les changements et actualités utiles à la prospection
 - Détecter les signaux permettant de prioriser les opportunités
 - Utiliser ces informations pour personnaliser son approche
- Engager ses prospects
 - Préparer des prises de contact personnalisées
 - Exploiter LinkedIn et les fonctionnalités de messagerie disponibles
 - Construire des séquences de prospection cohérentes
- Piloter et optimiser sa prospection
 - Organiser le suivi de ses prospects et opportunités
 - Intégrer Sales Navigator à son processus commercial et à son CRM
 - Analyser ses actions pour améliorer progressivement son approche
- Atelier de mise en pratique
 - Définir une cible commerciale concrète
 - Construire une recherche et une liste de prospects qualifiés
 - Élaborer un plan de prospection directement applicable

**crews**

Where you belong

DÉBOUCHÉS, PASSERELLES ET SUITES DE PARCOURS

À l'issue de la formation, les apprenants pourront utiliser LinkedIn Sales Navigator pour identifier et qualifier leurs prospects, construire des listes ciblées, détecter les opportunités commerciales et structurer une démarche de prospection B2B plus personnalisée et efficace.

MÉTHODES, MOYENS PÉDAGOGIQUES ET ENCADREMENT

- Animation des formations par des professionnels du digital activité
- Méthodes pédagogiques variées et dynamiques (études de cas, ateliers et travaux)
- Encadrement individuel par l'équipe Experience

MOYENS POUR SUIVRE LA FORMATION

- Suite d'outils technologiques performants : Google Workspace for Education, Edusign...
- Cas pratiques sur des situations réelles d'entreprises

MOYENS D'ÉVALUATIONS

- Évaluation des acquis en fin de formation via un quizz ou un rendu de projet

RÉSULTATS ET INDICATEURS DE PERFORMANCES

- Taux de satisfaction en fin de formation : NA
- Taux d'assiduité : NA

ACCESSIBILITÉ

Accessibilité des personnes en situation de handicap, RQTH, ou difficultés particulières, nous contacter pour organiser un entretien et vous proposer un programme adapté à vos besoins : handicap@crews-education.com

Accessibilité des publics internationaux, nous contacter : international@crews-education.com

CONTACTS

- Par téléphone : +33(0)4 85 64 04 20
- Par WhatsApp : +33(0)7 56 10 93 20
- Par email : contact@crews-education.com