



Formation

Savoir prospecter et vendre en BtoB

Exploitez le digital pour trouver des prospects entreprises
et conclure des ventes.

Objectifs de la formation

01

Créer, gérer et optimiser des profils personnels LinkedIn et/ou des pages entreprises LinkedIn

02

Définir une ligne éditoriale adaptée à une page entreprise et/ou un profil LinkedIn

03

Rédiger des messages et mettre en place une campagne de prospection LinkedIn

04

Savoir vendre, négocier et gérer les ventes difficiles

Profil des bénéficiaires

Pour qui

- Chefs d'entreprise
- Salariés d'entreprise
- Auto-entrepreneurs

Prérequis

- Disposer d'un ordinateur avec une connexion Internet
- Un entretien téléphonique préalable détermine votre niveau : aucun prérequis pour le niveau débutant ; connaissances sur le sujet requises pour le niveau avancé

Infos pratiques

DURÉE

22 heures

MODALITÉ

Distanciel

CAPACITÉ

4 à 10 apprenants

DÉLAI D'ACCÈS

3 semaines

ACCESSIBILITÉ PSH

Oui

SATISFACTION

8,3/10 (11 avis)

Tarifs

Entreprise

2 300 €_{HT}

Besoin d'adapter la formation à vos enjeux ? Un devis sur mesure est possible.

Contenu de la formation

11 séquences · 22 heures · distanciel

01

La base d'une communication efficace : la démarche Social Selling

02

Théorie et pratique de l'optimisation de profil

03

Préparer une campagne de prospection

04

Préparer son contenu et aligner sa stratégie de communication avec la prospection

05

Mise en pratique : créer sa ligne éditoriale, bilan des acquis et questions

06

Introduction aux fonctionnalités d'une page entreprise

07

Créer du contenu sur une page entreprise

08

Stratégies de développement d'une page entreprise

09

Bilan des acquis et questions

10

Apprendre les techniques de vente

11

Négocier

Suivi, évaluation & ressources

Suivi et évaluation des résultats

- Quizen cours de formation
- Exercices de mise en application
- Examen final : une note de 7/10 minimum valide les acquis
- Évaluations à chaud et à froid
- Au moins 1 point d'écart entre l'auto-évaluation avant et après la formation
- Accompagnement individualisé selon votre niveau, tout au long de la formation

Ressources techniques et pédagogiques

- Support de cours
- Formation à distance
- Groupes de 4 à 5 personnes maximum pour plus de réactivité
- Assistance pendant 1 mois après la formation

Équipe pédagogique

Nos formations sont réalisées par des formateurs experts.

Qualité et satisfaction : 9,5/10 (26 avis)

Note moyenne attribuée par nos stagiaires, toutes formations confondues (plus de 700 apprenants formés).

Admission

Lors de l'entretien de vente téléphonique, le commercial vérifie le niveau de connaissances du ou des apprenants. Une étude préalable individuelle est réalisée avant tout démarrage, pour exposer votre problématique, vos besoins et vos objectifs professionnels. Un entretien complémentaire avec le formateur peut être proposé pour répondre à des attentes plus spécifiques.

Accessibilité

Pour chaque formation, une étude préalable permet d'adapter les modalités pédagogiques et l'animation à la situation de handicap annoncée. Pour toute question sur les conditions d'accès (adaptation des moyens de la prestation...), contactez l'une de nos référentes handicap :

- Aurore PANTINI —
aurore@adpremier.fr
- Mélanie BOURDALE —
m.bourdale@adpremier.fr
- Aurélie BENHABREUCHE —
aurelie.b@adpremier.fr

Prêt à passer à l'action ?

Parlons de vos objectifs. Nous adaptons la formation à votre niveau et à vos enjeux.

linkforce.fr

Linkforce