

■ INTERVENTIONS

Conférencière LinkedIn, acquisition client et entrepreneuriat



J'aide les consultants et les dirigeants d'entreprises de services à devenir le choix évident, celui qu'on ne met même pas en concurrence.

Conférences, tables rondes, podcasts et ateliers, en français comme en anglais.

30+

podcasts en tant qu'invitée

120+

professionnels B2B formés

22 000

abonnés qui me suivent

150+

clients signés grâce à LinkedIn

■ MON ANGLE

Je vis de mon activité *depuis 2017*

Beaucoup d'intervenants parlent d'entrepreneuriat en général. Ma spécialité, c'est l'acquisition client sur LinkedIn : plus de 150 clients signés avant de l'enseigner, partie sans réseau. Ma conviction : un prospect ne choisit pas le meilleur prestataire. Il choisit celui qu'il a trouvé, compris et cru en premier.

Le réseau

Rencontres, recommandations, clubs d'affaires : on ne choisit pas qui on rencontre, et chacun est là pour vendre ses propres services.

Le profil LinkedIn

La base de l'acquisition. À lui seul, il ne suffit que dans peu de métiers, et aujourd'hui tous les marchés sont concurrentiels.

La prospection

Des conversations à grande échelle, jamais un pitch au premier message.

■ CE QU'ILS EN RETIENNENT

Ce que ton public comprend *en sortant*

01

Pourquoi leurs clients arrivent par vagues

Ce qu'il faut tenir chaque semaine pour éviter les mois de rush suivis des mois sans rien.

02

Comment construire un moteur d'acquisition sur LinkedIn

Qui ouvre des conversations qualifiées, sans message de vente au premier contact.

03

Pourquoi leur profil LinkedIn est la base de tout

Ce qu'un prospect doit y trouver avant d'accepter un rendez-vous.

04

Pourquoi publier du contenu ne suffit pas

Il rend visible mais convertit rarement seul. Ce qui transforme l'attention en rendez-vous.

■ LES CONFÉRENCES

Un angle, *trois profondeurs*

Dis-moi à qui je parle et je cale la profondeur, du plus opérationnel au plus stratégique.

■ LA CONFÉRENCE SIGNATURE

Devenir le choix évident

Networking, recommandations, clubs d'affaires : il faut être là en personne, une rencontre après l'autre, puis faire le tri. Agréable pour créer du lien, rarement rentable pour le temps qu'on y passe. Comment construire toute son acquisition sur LinkedIn, du profil jusqu'au rendez-vous.

CONSULTANTS, INDÉPENDANTS ET DIRIGEANTS QUI VENDENT EUX-MÊMES

La régularité qui évite les creux

Des mois de rush, puis des mois sans rien. Comment installer un rythme de prospection et de contenu qui lisse l'activité, seul ou avec une équipe.

DIRIGEANTS D'ENTREPRISES DE SERVICES, SEULS OU AVEC UNE ÉQUIPE

Être trouvé et choisi

Ce qu'un prospect vérifie quand il tape ton nom, sur LinkedIn, sur Google et sur ton site, et ce qui le décide à te contacter.

PRESTATAIRES ET DIRIGEANTS D'ENTREPRISES DE SERVICES

■ INCLUS DANS L'INTERVENTION

Un cadeau pour ton public

Chaque participant repart avec une ressource à télécharger, conçue pour le sujet de l'intervention : un guide pratique qu'il peut appliquer dès le lendemain. Pour toi, c'est un argument de plus dans ta communication avant l'événement. Selon le format, je peux aussi offrir à chacun une courte vidéo avec un conseil personnalisé sur son profil LinkedIn.

Aussi disponible, sur demande : Quitter le salariat et se lancer · L'IA et l'expertise · Entreprendre à l'étranger

■ LES FORMATS

Comment *j'interviens*

01

Conférence
30 à 60 min

02

Table ronde
Panel et débat

03

Atelier
Format pratique

04

Podcast
Français et anglais

■ QUI JE SUIS



Coach et formatrice LinkedIn, fondatrice d'une agence digitale et conférencière. Partie de zéro en 2017 après un CDI de cadre, j'ai signé plus de 150 clients grâce à LinkedIn et accompagné plus de 30 entreprises. Depuis 2022, j'enseigne ma méthode avec L'Accélérateur LinkedIn, suivi par plus de 120 professionnels B2B. Aujourd'hui, je dirige mon agence LinkedIn et marketing B2B depuis New York, avec une petite équipe.

Tu organises quelque chose ?

Dis-moi ton événement et ta date.

murieltouati.com

linkedin.com/in/murieltouati

New York · Français et anglais