

## Formation prospection digitale

*Générer de nouvelles opportunités commerciales grâce au digital est devenu une nécessité absolue pour compléter la démarche de terrain. Cette formation vous permettra d'acquérir les fondamentaux de la prospection digitale, en particulier sur LinkedIn.*

*Grâce à un partage d'expérience des meilleures approches, vous gagnerez du temps et éviterez les erreurs à ne pas commettre. Votre connaissance des bonnes pratiques de "Social Selling" vous permettront de générer de nouveaux prospects qualifiés !*

- Formation 100% à distance, en visioconférence sur Zoom et/ou Google Meet.
- 4 sessions de 2h de formations, réparties sur 4 semaines (soit 2h par semaine).

**Durée:** 8.00 heures ( jours)

### Profils des stagiaires

- Équipes commerciales
- Directeurs commerciaux
- Dirigeants
- Indépendants

### Prérequis

- Disposer d'un ordinateur avec une connexion à internet.
- Avoir créé un compte LinkedIn

## Objectifs pédagogiques

- Construire un profil optimisé pour la conversion
- Identifier et maîtriser les outils à utiliser en fonction de vos cibles et objectifs
- Générer de nouveaux prospects à distance grâce à nos méthodes de prospection digitale
- Utiliser le Social Selling et développer son "Personal Branding"
- Connaître et maîtriser les concepts de "Buyer Persona" & "ICP"
- Connaître les types de contenus qui fonctionnent sur LinkedIn et maîtriser les approches "inbound"
- Maîtriser les différentes approches de prospection "outbound" sur LinkedIn
- Connaître les bonnes pratiques du "cold emailing" et comprendre sa complémentarité avec LinkedIn

## Contenu de la formation

- Comment bien préparer sa prospection ?
  - Construire un profil LinkedIn parfait
  - Comment accroître son réseau sur LinkedIn
  - Atelier pratique
  - Quiz
- Comment identifier ses leads sur LinkedIn ?
  - Le nouveau parcours d'achat B2B

- Comment identifier et construire le profil du client idéal
- Comment cibler efficacement ses leads
- Découvrir Sales Navigator
- Atelier pratique
- Quiz
- Les approches de prospection “inbound”
  - Quels contenus pour être remarqué sur LinkedIn ?
  - Passer au social selling : quelles sont les bonnes pratiques ?
  - Atelier pratique
  - Quiz
- Les approches de prospection “outbound”
  - Prospection “account based” sur LinkedIn : quelles sont les approches qui fonctionnent ?
  - Identifier les emails de ses cibles
  - Cold emailing et automatisation du suivi
  - Utiliser la vidéo et la personnalisation pour gagner l’attention
  - Atelier pratique
  - Quiz

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

L'équipe Mi4 est spécialisée dans la "lead generation" digitale et l'inbound marketing. L'agence a travaillé avec plus de 100 entreprises et start-ups dans l'objectif de développer leur chiffre d'affaire grâce au digital.

### Moyens pédagogiques et techniques

- Auto-évaluations.
- Quiz.
- Exposés théoriques.
- Étude de cas concrets.
- Questions en cours de formation et échanges de bonnes pratiques.
- Documents supports de formation projetés.
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Moyens pédagogiques adaptés.

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Emargement digital.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.