

Booster sa prospection avec LinkedIn - Classe virtuelle

Environnement digital - webmarketingImmobilier Commerçant
Direction d'entreprise - 2026

Objectifs :

- Intégrer LinkedIn dans son processus de vente.
- Créer un contenu pertinent.
- Développer sa marque personnelle (personal branding).
- Trouver des prospects et entrer en contact.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Commercial(e), responsable marketing ou communication, chef d'entreprise.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 8 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, expert dans le webmarketing.
Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Le contenu

1. Optimiser son profil LinkedIn

- Définir un message clair et cohérent sur LinkedIn.
- Valider ses compétences.
- Obtenir des recommandations.
- Choisir les paramètres de sécurité pertinents.
- Créer sa page entreprise.

2. Construire son personal branding

- Comprendre les algorithmes de LinkedIn.
- Définir sa ligne éditoriale.
- Savoir optimiser ses contenus.
- Interagir avec son réseau.

400 €
Net de taxe par personne

N1 LINKCV 20-F25

 1 jour, soit 7 heures

 Formation à distance

 Classe virtuelle

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter



3. Prospector sur LinkedIn

Choisir les profils pertinents pour son activité.

Se constituer un fichier de prospection.

Obtenir un entretien téléphonique depuis LinkedIn.

Faire de la veille de prospects et de concurrents.

Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

La méthode pédagogique proposée est active, favorisant la participation et l'implication de chaque participant, ainsi que les échanges au sein du groupe (alternance de tours de table, apports théoriques, étude et validation de documents).

Discussions et échanges sur les pratiques.

Alternance de courts exposés théoriques et d'applications pratiques.

Cette formation est organisée à distance, en classe virtuelle via la solution TEAMS.

Un lien d'accès, un guide d'utilisation pour votre première connexion ainsi que les coordonnées des supports pédagogiques et techniques vous seront communiqués par e-mail en amont de la formation.

Matériel requis

Disposer d'un ordinateur avec une connexion à Internet, d'une webcam et d'un système audio.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Une évaluation des acquis sera réalisée pendant ou en fin de formation par le formateur. Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Suivi de l'action

Le suivi de l'action se fera à distance avec le formateur qui attestera de la présence des stagiaires lors des séances de formation à distance en classe virtuelle.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

Partenaires



5 - 7 Place Robert Schuman - 38000 Grenoble - France
T. 04 76 28 29 28 - F. 04 76 28 29 78 - cciformation@grenoble.cci.fr
www.cciformation-grenoble.fr
Siret : 183 830 017 00236 - Code NAF : 8532Z

