



# PROSPECTION ET VENTE

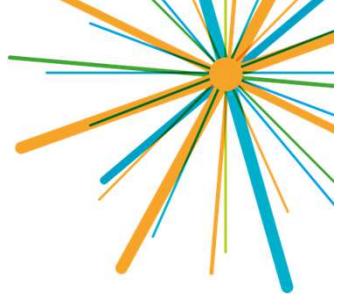
## exploiter LinkedIn a son maximum

### OBJECTIFS

- Identifier les moyens d'accroître sa visibilité et sa notoriété sur LinkedIn
- Savoir identifier, fidéliser et conquérir de nouveaux clients
- Savoir utiliser LinkedIn pour vendre des produits et services
- Savoir créer un contenu adapté et impactant sur LinkedIn

### PROGRAMME DE FORMATION

Définir sa stratégie social media sur LinkedIn	<ul style="list-style-type: none"><li>• Introduction sur les réseaux sociaux, en particulier LinkedIn</li><li>• Mettre en place sa stratégie social média</li><li>• Réaliser son planning éditorial</li></ul>
Optimiser sa recherche de nouveaux prospects	<ul style="list-style-type: none"><li>• Personal branding : optimiser son compte personnel</li><li>• Trouver de nouveaux prospects et développer son business</li><li>• Garder le contact avec ses clients et ses prospects</li></ul>
Quelle stratégie de contenu adopter ?	<ul style="list-style-type: none"><li>• Quels messages partager à ma communauté ?</li><li>• Optimisation des posts LinkedIn</li><li>• Définir sa stratégie de contenu</li><li>• Les outils d'aide à la création de contenu.</li><li>• Atelier de mise en pratique</li></ul>
Retour sur expérience	<ul style="list-style-type: none"><li>• Retour sur expérience, et échange avec les stagiaires sur les problématiques qu'ils auraient pu rencontrer dans l'optimisation de leur profil, dans la recherche de nouveaux prospects ou dans la création de contenu.</li><li>• Atelier pratique de validation des acquis.</li></ul>



# Modalités pratiques

## PUBLIC CIBLE

- Responsables commerciaux et tout profil impliqué dans le développement commercial de l'entreprise et souhaitant optimiser son approche commerciale ou celle de ses équipes grâce au digital.
- Les profils Marketeurs, web-marketeurs souhaitant optimiser la collaboration marketing-ventes au service de l'efficacité commerciale peuvent également être intéressés par cette formation.

## PRE-REQUIS

- Cette formation exige des participants qu'ils aient répondu à un questionnaire préalable. Ce formulaire permettra au formateur de créer un groupe uniforme de stagiaire et ainsi de proposer une formation qui répond davantage à vos attentes

**DUREE** 14h de formation

**DATES** 2, 5 et 6 mars 2026

**TARIFS** adhérents Linkeus 900€ HT par stagiaire / non-adhérents 1100 € HT par stagiaire

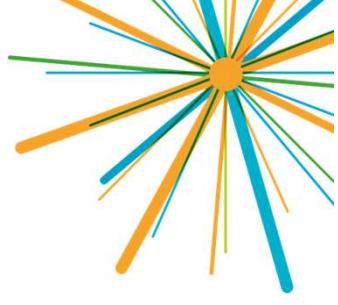
**NOMBRE DE PARTICIPANTS** min 3 – max 8

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation collective dispensée en classe virtuelle.
- Accès via un outil de visioconférence dédié.
- Acquisition de compétences techniques, pratiques et opérationnelles basée sur : des cas pratiques, des témoignages clients, des fiches techniques claires et structurées, un benchmark des meilleures pratiques et techniques de référence.
- Modalités d'évaluation des acquis
  - Évaluation préalable à la formation via un autodiagnostic.
  - Évaluation continue des acquis tout au long de la formation.
  - Évaluation finale de l'atteinte des objectifs pédagogiques en fin de formation.
  - Suivi et appréciation de la formation

## MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS À LA FORMATION :

Demande d'inscription à [h.bregand@linkeus.fr](mailto:h.bregand@linkeus.fr), sous réserve d'avoir atteint un nombre suffisant de participants



# Formateur

Benoît FONTERS Likely

CEO & Founder de Likely, agence spécialisée en stratégie digitale qui booste votre visibilité sur les réseaux sociaux.

Après avoir travaillé une dizaine d'année dans l'événementiel, chez des prestataires, des lieux d'accueil et des organisateurs, Benoît a créé « Likely », une agence social media qui accompagne ses clients dans leur stratégie de communication sur les réseaux sociaux, le Community management, la création de contenu et la relation aux influenceurs.