

DUREE : 21H

POUR QUI ?

GERANT / COMMERCIAUX

MODALITE DE LA FORMATION :

 En présentiel En distanciel

MODALITES D'ÉVALUATION :

A la fin de la formation, un questionnaire QCM est adressé au stagiaires en synchrone. Les corrections sont apportées immédiatement à l'issue du questionnaire.

PRIX DE LA FORMATION :

1950 €

ACCESSIBILITE AUX PSH :

Pour les personnes porteuses de handicap, n'hésitez à nous contacter pour échanger ensemble

LIEU DE LA FORMATION :

A DEFINIR

CONTACT :

<https://www.julieairieau.io/>  
0664242010  
contact@julieairieau.io

Intitulé : Formation stratégie développement commercial | Transformez votre prospection pour gagner des clients

Intervenant : AIRIEAU JULIE

PREREQUIS

AUCUN

OBJECTIFS GENERAUX

Sécuriser le développement commercial  
Augmenter la visibilité auprès des potentiels clients + de son écosystème professionnel  
Assurer une régularité dans la prospection  
Lever les blocages autour de la prospection  
Combiner les actions terrain avec les actions sur LinkedIn pour obtenir des résultats probants

MODALITES PEDAGOGIQUES

Pendant la formation, pour chaque séquence pédagogique, des cas pratiques sont proposés afin faciliter le transfert des connaissances, pour certains sous forme de jeux ludiques - basés sur la ludopédagogie.  
A l'issue de la formation, un support est partagé au participant

PROGRAMME

JOURNÉE 1 – 7 heures  
1. Définir ses points de blocage concernant la prospection  
2. S'approprier les principales fonctionnalités de LinkedIn  
3. Définir sa cible  
4. Compléter son profil vitrine orienté « bénéfice client » + la page entreprise LinkedIn  
JOURNÉE 2 – 7 heures  
5. Elaborer une ébauche de sa stratégie de prospection  
6. Définir une cartographie des ressources de contacts  
7. Créer, développer et gérer son réseau  
JOURNÉE 3 – 7 heures  
8. Identifier des micro-actions régulières à mener  
9. Ajuster sa stratégie de prospection  
10. Concevoir des publications impactantes pour se faire repérer des prospects & clients  
11. Programmer les publications  
12. Construire un tableau de suivi simple

La formation est dispensée toute l'année, contactez-moi pour envisager la période la plus propice pour vous et vos équipes