

Numéro de déclaration d'activité : 52440914744 (UP&KO). Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état. Numéro SIRET: 892 273 764 00019.

144, rue Bellamy 44000 Nantes

bonjour@alfieformation.com

02 55 99 46 86

Formation Sales Navigator (LinkedIn) par Christophe Magne

Optimisez votre approche commerciale en investissant dans une formation dédiée au Sales Navigator de LinkedIn ! Sales Navigator offre des fonctionnalités puissantes qui peuvent optimiser votre approche de la prospection sur ce réseau social. Enrichissez votre expertise et atteignez vos objectifs sur LinkedIn avec une formation dédiée conduite par un expert !

Thèmes :

Ciblage,

Prospection,

Spotlights,

Automatisation

Formation dispensée par: Christophe Magne, Formateur LinkedIn, IA & CRM.

Programme

Jour 1

Première demi-journée

- [Module 1] Prise en main de l'interface
- [Module 2] Ciblage et création de listes & recherches

1. Prise en main de l'interface

- Découverte de toutes les fonctionnalités
- Les meilleurs tips pour approcher vos prospects clients cibles avec Sales Navigator

- L'utilisation des spotlights

2. Ciblage et création de listes & recherches

- Utiliser l'outil dans la détection de signaux d'affaires
- Les différences entre les recherches enregistrées et listes
- Paramétrer les recherches et maîtriser l'utilisation des filtres
- Créer des listes de prospection détaillées
- Comprendre et mettre en place une segmentation efficace
- Coordonner ses listes

Jour 1

Deuxième demi-journée

- [Module 3] Optimisation de l'outil
- [Module 4] L'automatisation

3. Optimisation de l'outil

- Créer ses routines
- Créer des alertes et interagir au bon moment avec ses prospects
- Utiliser les filtres particuliers pour mieux cibler vos prospects
- Prendre en main les dernières fonctionnalités de l'outil (Personae, cartographie des relations)

4. L'automatisation

- Automatiser vos approches qualitatives via les derniers outils du moment

Moyens

Travail individuel sur PC et smartphone, assistance du formateur, discussions de groupe, feedback du formateur.

Prérequis

Cette formation nécessite d'avoir un accès Sales Navigator au moment de la formation (compte payant ou essai gratuit).

Public

Professionnels du marketing digital, entrepreneurs et e-commerçants souhaitant exploiter l'affiliation.

Ce que vous apprendrez

- Développer une routine de prospection sur LinkedIn Sales Navigator.
- Personnaliser ses campagnes pour optimiser son taux de réponse.
- Adopter les bons réflexes sur l'interface LinkedIn Sales Navigator.

Les points forts des formations alfie

Finançable

Certifié QUALIOPF pour les actions de formation, alfie vous permet de **faire financer votre formation jusqu'à 100% via les OPCO** et vous fournit tous les documents nécessaires à la demande.

Sur-mesure

Votre formateur adapte le contenu et les exercices de sa formation, grâce à **un appel téléphonique de 15 minutes avec vous, en amont de la formation.**

Pratique & concret

Tous nos formateurs et formatrices s'engagent à réaliser **au moins 2 exercices par séquence** de formation. Tous consultants en activité, ils vous proposent des études de cas réels.

Toujours à jour & disponible

Un questionnaire de satisfaction et une étude d'impact à 90 jours **remontent vos retours aux formateurs pour actualiser en continu nos modules.** Nos sessions sont programmées sous 8 à 10 jours, délai nécessaire aux convocations et formalités.

Formez-vous avec alfie !

On vous rappelle dans les 24h pour échanger sur votre projet de formation.

[Obtenir un devis](#)

Des questions ? Appelez-nous : [02 55 99 46 86](tel:0255994686)

? Public en situation de handicap, nous écrire à maxime@alfieformation.fr.

?? Nos formations ne sont pas éligibles au CPF.

Page 1/X