



Prospecter avec LinkedIn et prendre contact avec des décideurs

Durée: 2 Jours **Réf de cours: GKVPR** **Version: 2**

Résumé:

Comment détecter des opportunités et développer une approche stratégique de croissance, grâce à LinkedIn

Cette formation pratico-concrète donne les clés de l'efficacité à toutes les personnes qui doivent développer leur portefeuille clients. Les nombreux exercices et mises en situation permettent d'adopter les bons automatismes et favorisent l'applicabilité. Attaquer les bonnes cibles en fonction des critères prioritaires de la politique commerciale de l'entreprise en termes de mix clients, savoir quels sont les produits/services à vendre auprès de quels types d'interlocuteurs et avec quels types de discours constituent les axes majeurs à considérer dans une démarche de conquête

Public visé:

Toute personne qui cherche à développer son business client

Objectifs pédagogiques:

- Analyser les informations disponibles sur les clients et les prospects à visiter
 - Définir pour chaque visite des objectifs commerciaux adaptés
 - Concevoir une offre commerciale combinant des produits et des services adaptés aux besoins du client en tenant compte des contraintes de l'entreprise
 - Réaliser le chiffrage de l'offre commerciale dans le respect de la politique commerciale en vigueur dans l'entreprise
 - Sélectionner les arguments et modes de communication les plus pertinents pour une prise de contact efficace avec les clients et les prospects
 - Organiser les visites de manière rationnelle et efficace
 - Assurer la traçabilité des visites en exploitant les outils mis à disposition au sein de l'entreprise
 - Programmer les actions à conduire à l'issue des visites clients et prospects
-

Pré-requis:

Cette formation est idéale pour des commerciaux travaillant dans des environnements ultra concurrentiels et maîtrisant les fondamentaux de la vente. Etre à l'aise avec les réseaux sociaux.

Après cette formation, nous vous conseillons le(s) module(s) suivant(s):

- GKFODIG - Outils digitaux au service de l'action commerciale
 - GKFOPP1 - Savoir détecter des opportunités (Débutants)
 - GKFOPP2 - Savoir détecter des opportunités (Confirmés)
 - GKRET - Gérer les appels entrants et développer la vente additionnelle
 - GSAE100 - Maîtriser les techniques de Vente
-

Contenu:

Dimensionner un nombre de cibles stratégiques pour garantir ses résultats	Comment utiliser LinkedIn	Prendre la parole (numérique) pour construire sa position d'expert
Définir des techniques d'approche efficaces	Mettre à jour efficacement son profil	Etude de cas – Entraînement
Se préparer efficacement au contact	Construire rapidement son réseau et cartographier les contacts	
Définition du Social Selling	Engager efficacement avec ses contacts de 1er et 2è niveaux	

Autres moyens pédagogiques et de suivi:

- Compétence du formateur : Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées et ont au minimum cinq ans d'expérience d'animation. Nos équipes ont validé à la fois leurs connaissances techniques (certifications le cas échéant) ainsi que leur compétence pédagogique.
- Suivi d'exécution : Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est signée par tous les participants et le formateur.
- Modalités d'évaluation : le participant est invité à s'auto-évaluer par rapport aux objectifs énoncés.
- Chaque participant, à l'issue de la formation, répond à un questionnaire de satisfaction qui est ensuite étudié par nos équipes pédagogiques en vue de maintenir et d'améliorer la qualité de nos prestations.

Délais d'inscription :

- Vous pouvez vous inscrire sur l'une de nos sessions planifiées en inter-entreprises jusqu'à 5 jours ouvrés avant le début de la formation sous réserve de disponibilité de places et de labs le cas échéant.
- Votre place sera confirmée à la réception d'un devis ou ""booking form"" signé. Vous recevrez ensuite la convocation et les modalités d'accès en présentiel ou distanciel.
- Attention, si vous utilisez votre Compte Personnel de Formation pour financer votre inscription, vous devrez respecter un délai minimum et non négociable fixé à 11 jours ouvrés.