

Prospectez vos prochains clients avec LinkedIn

Avec cette formation, vous apprendrez à :

- *Créer une image de marque personnelle différenciante et adaptée aux tendances LinkedIn 2026*
- *Communiquer de façon régulière et impactante sans y passer plus de 15 minutes par jour*
- *Utiliser les outils et l'IA pour gagner du temps et maximiser l'impact*
- *Construire une communauté engagée qui génère des opportunités qualifiées*
- *Mettre en place une prospection éthique et performante pour trouver des clients*
- *Analyser et ajuster votre stratégie grâce à des indicateurs concrets*

À la fin de la formation, chaque participant recevra :

- *Un accès aux modules vidéos, que nous mettons à jour chaque mois,*
- *Le workbook optimisé, actualisé à date.*

Durée: 7.00 heures (1.00 jours)

Profils des apprenants

- Tout professionnel ayant en charge la prospection, Chargé de clientèle, Directeur, Responsable commercial

Prérequis

- Avoir un profil LinkedIn (créé ou en cours de création)

Accessibilité et délais d'accès

Accessible aux personnes en situation de handicap.

15 jours

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de réussite : 100 %

Objectifs pédagogiques

- Être capable d'identifier et de reformuler à l'oral les 5 tendances majeures de LinkedIn en 2026 afin d'adapter sa stratégie de communication
- Être capable de maîtriser les recherches avancées sur LinkedIn
- Être capable de connaître les avantages des versions payantes de LinkedIn
- Être capable de lancer un scénario de prospection automatisée
- Être capable d'écrire la stratégie de prospection sur 3 mois

Contenu de la formation

- **PARTIE 1 – Préambule stratégique (2h)** Pré-requis à la formation Cette première partie sert d'introduction. Elle a pour objectif de vous fournir les bases nécessaires pour que votre prospection soit efficace. Elle ne constitue pas le cœur de la formation.
 - 1. Identifier les tendances de LinkedIn en 2026 Objectif pédagogique : À l'oral, l'apprenant sera capable de reformuler les 5 tendances actuelles de LinkedIn • Quelles sont les pratiques qui fonctionnent aujourd'hui ? • Quelles évolutions de l'algorithme influencent la prospection ?
 - 2. Créer une image de marque professionnelle remarquable • Optimiser votre profil pour inspirer confiance • Avoir un positionnement clair, professionnel et différenciant
 - 3. Communiquer de manière hebdomadaire sur LinkedIn • Quels types de contenus poster pour attirer vos futurs clients ? • Construire une ligne éditoriale cohérente
 - 4. Créer une communauté engagée • Développer un réseau pertinent • Générer des interactions qui préparent à la prise de contact
- **PARTIE 2 – Cœur de la formation : Trouver des clients sur LinkedIn (5h)** L'objectif est de mettre en place une stratégie de prospection claire, ciblée et performante sur LinkedIn.
 - 1. Comprendre les fondamentaux du Social Selling • Les piliers du Social Selling en 2026 • Humaniser ses approches commerciales • Créer une relation avant de vendre
 - 2. Créer 3 listes de prospects idéaux Objectif pédagogique : maîtriser les recherches avancées sur LinkedIn • Utiliser les recherches booléennes (AND / OR / NOT) • Définir les bons critères de ciblage • Créer 3 segments de prospects en lien avec vos offres
 - 3. Comparer Sales Navigator et la version gratuite Objectif pédagogique : connaître les avantages des versions payantes de LinkedIn • Fonctionnalités et limites de chaque version • Comment optimiser vos recherches selon l'outil utilisé
 - 4. Outils de scraping, enrichissement et automatisation • Scraping : PhantomBuster,... • Enrichissement : Dropcontact, Kaspr, Lusha,... • Respect des règles RGPD et bonnes pratiques
 - 5. Automatiser la prospection avec Waalaxy, Lemlist... Objectif pédagogique : lancer un scénario de prospection automatisée • Scénarios multicanaux : LinkedIn + Email • Construire une séquence automatisée efficace • Paramétrer ses campagnes et éviter les pièges
 - 6. Boîte à outils de la prospection LinkedIn • CRM et tableaux de bord (Notion, Airtable, Hubspot) • Extensions et outils de productivité • Solutions de suivi de performance
 - 7. Construire votre stratégie de prospection sur 3 mois Objectif pédagogique : écrire la stratégie de prospection sur 3 mois • Définir vos objectifs hebdomadaires • Planifier vos actions (contenu, connexion, relance, call) • Suivre vos KPI et ajuster vos campagnes
 - À l'issue de la formation, vous aurez : • Une stratégie de prospection sur 3 mois • 3 listes de prospects ciblés • Une séquence de prospection prête à être lancée • Les outils pour automatiser, suivre et ajuster votre démarche

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Notre équipe est composée d'experts dont les références sont disponibles sur leur profil LinkedIn.

Moyens pédagogiques et techniques

- Partage d'écran, cas pratiques, exercices guidés
- Réalisation d'actions concrètes en direct
- Feedback personnalisé sur vos contenus et messages

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Reformulation à l'oral
- Optimiser le profil LinkedIn ou la page entreprise en direct
- Rédiger 1 post LinkedIn en direct
- Production de documents stratégiques
- QCM et validation des acquis

Prix : 450.00

HTW-Marketing

66 chemin de l'extraz

38110 Cessieu

Email : contact@htw-marketing.com

Tel : +33643601215

HTW