PROGRAMME DE FORMATION · COMMERCIAL · PROSPECTION

En présentiel à Marseille

Prospecter sur LinkedIn et décrocher des rendez-vous B2B

Réf MM-PROG-COM-2-006-14H · v1.0 · Novembre 2026

14h	2 jours	4	1 260 €
VOLUME HORAIRE	DURÉE	MODULES	HT PAR PARTICIPANT

Exploitation de LinkedIn comme canal de prospection privilégié pour décrocher des rendez-vous B2B qualifiés.

À L'ISSUE, VOUS SAUREZ

1. Auditer le marché LinkedIn B2B et identifier les meilleures pratiques de prospection
2. Optimiser son profil LinkedIn pour la prospection commerciale
3. Identifier et qualifier des prospects avec les outils avancés de LinkedIn
4. Concevoir une démarche de prospection grand compte sur LinkedIn
5. Rédiger des messages de prospection personnalisés
6. Détecter les signaux d'achat sur LinkedIn et articuler avec les autres canaux

POUR QUI

Commerciaux, business developers, indépendants et dirigeants. Niveau débutant et intermédiaire sur LinkedIn.

AVANT DE COMMENCER

Usages courants de LinkedIn et pratique commerciale

Poste avec internet, profil LinkedIn actif, Sales Navigator apprécié

Une cible commerciale claire à travailler pendant la formation

APERÇU DU PARCOURS

MODULE 1

Prospection LinkedIn : marché et profil

Audit du marché LinkedIn B2B et benchmarks de prospection

MODULES 2 ET 3

Sourcing LinkedIn et ABM en prospection · Messages de prospection LinkedIn

Requêtes avancées et opérateurs booléens LinkedIn · Accroches et personnalisation rapide en prospection LinkedIn

MODULE 4

Animation multi-canal et plan de prospection LinkedIn

Cadence quotidienne et suivi CRM

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Alternance d'apports

Cas pratiques

Ateliers

PROGRAMME DÉTAILLÉ

MODULE 1 · 3H

Prospection LinkedIn : marché et profil

Audit du marché LinkedIn B2B et benchmarks de prospection · Meilleures pratiques de prospection LinkedIn par secteur · Optimisation du profil LinkedIn pour la prospection · SSI (Social Selling Index) et bonnes pratiques · Visibilité et autorité sur LinkedIn

MODULE 2 · 4H

Sourcing LinkedIn et ABM en prospection

Requêtes avancées et opérateurs booléens LinkedIn · Panorama des outils avancés LinkedIn · Account-Based Marketing (ABM) sur LinkedIn · Signaux d'achat sur LinkedIn · Qualification des comptes et contacts

MODULE 3 · 4H

Messages de prospection LinkedIn

Accroches et personnalisation rapide en prospection LinkedIn · Personnalisation à l'échelle avec l'IA générative · Séquences de prospection adaptées à la plateforme · Cadre éthique et anti-spam LinkedIn

MODULE 4 · 3H

Animation multi-canal et plan de prospection LinkedIn

Cadence quotidienne et suivi CRM · Articulation multi-canal en séquence B2B · KPI LinkedIn · Veille sur les évolutions de LinkedIn et sujets d'actualité · Cas fil rouge : plan d'action de prospection LinkedIn et restitution

ÉVALUATION · SATISFACTION

Avant

Positionnement initial

Fin de formation

Projet final de séquence LinkedIn · Livrables : profil LinkedIn de prospection optimisé, séquence d'approche grand compte personnalisée par IA

Bilan

Auto-évaluation de fin de formation + Attestation de fin de formation Mediamed précisant les compétences acquises

À chaud

Questionnaire de satisfaction anonyme

PROFIL FORMATEUR

Formation animée par un formateur expert du domaine, sélectionné et suivi par Mediamed.

Informations pratiques

INSCRIPTION

Par mail à contact@media-med.fr ou via le formulaire en ligne sur www.media-med.fr

DÉLAI D'ACCÈS

Inscription possible jusqu'à 15 jours avant le début de la session, sous réserve de places disponibles. Réponse sous 48 h ouvrées.

TARIF

1 260 € HT par participant
Financement OPCO ou direct

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap : adaptations étudiées avec vous. Référent handicap : Olivier Virault · contact@media-med.fr · 09 54 05 52 44