



Vendre plus avec LinkedIn

Trouver vos prochains clients grâce à LinkedIn

Ce réseau est un puissant outil de prospection, pourvu qu'on sache en utiliser tout le potentiel

L'objectif de ce parcours collectif et en ligne : connaître les techniques et les outils pour optimiser votre page profil, votre présence et votre utilisation de ce réseau en vue de prospecter efficacement.

Cette formation s'adresse aux entrepreneurs, freelances, consultants, coaches, dirigeants de petites entreprises qui souhaitent vendre plus grâce à LinkedIn

A l'issue de cette formation, vous saurez :

- Comment fonctionne ce réseau et quelles sont les dernières tendances
- Clarifier la présentation de votre offre
- Transformer votre profil en page de vente
- Publier avec impact
- Prospecter efficacement et construire une communauté engagée

Moyens techniques et pédagogiques :

- 2h de présentation et de mise en activité en ligne
- L'analyse en live de profils et de publications LinkedIn
- Des exercices interactifs
- La présentation en live d'outils de prospection
- Des temps de questions/réponses

Et aussi :

- Un workbook exclusif avec les contenus de la formation
- L'accès au Replay de la formation pendant 6 mois

Durée

2h, en ligne (sur Google Meet)

Admission

Vous validez que votre besoin correspond au contenu de cette formation.

Vous pouvez vous inscrire en ligne jusqu'au 8 janvier, avant 10h

Pré-requis

Avoir un profil LinkedIn déjà créé ou en cours de création

Avoir un ordinateur et une bonne connexion internet.

Evaluation et suivi

QCM

Attestation de présence

Accessibilité

Formation en ligne, accessible aux publics en situation de handicap

Contact : charlotte@envischool.com

Prochaine session :
8 janvier 2026, 12h-14h

Tarif : 199€