



SAS IFOR

139 Rue du Faubourg Saint Honoré

75008 PARIS

T. 01 42 56 49 67

F. 01 42 25 52 61

www.ifec.fr

Automatiser votre prospection sur LinkedIn

PUBLIC

Tout acteur du cabinet en relation avec le marketing, se sentant à l'aise avec l'outil informatique

DUREE

0,5 jour(s) - 3 h

Nb minimum de participants : 8

PRE REQUIS

Se munir d'un ordinateur portable ou d'une tablette

OBJECTIFS FORMATION

- Bâtir sa stratégie prospective selon une méthodologie précise ;
- Maîtriser le logiciel d'automatisation ;
- Savoir prospecter au quotidien.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Vous souhaitez multiplier le nombre de vos prospects par 4 ? Tout en divisant par 10 votre temps sur cette action ? Alors vous êtes au bon endroit. En automatisant vos actions répétitives et en vous concentrant sur les parties à hautes valeurs ajoutées, vous allez développer la clientèle de votre cabinet d'expertise-comptable.

Une première utilisation de LinkedIn est souhaitée.

CONTENU PEDAGOGIQUE

1/ Revue des bases pour prospecter

Un profil parfait

Prospecter ne veut pas dire vouloir vendre à tout prix

2/ Structurer son process de prospection
Qualifier vos prospects
Définir sa feuille de route (la liste des tâches)
Employer des modèles d'action (scénario-type)

3/ Mettre en place votre logiciel d'automatisation
Présentation du logiciel utilisé
Automatiser les actions faible rendement
Créer des séquences et utiliser les triggers

MOYENS & METHODES PEDAGOGIQUE

Les supports pédagogiques doivent être conçus avec le plus grand soin et sont en partie sous format dématérialisé. Ils se composent de :

Diaporama

Cas pratiques énoncés et corrigés

Documentation pour approfondir

A l'issue de la formation, l'acquisition des connaissances sera évaluée, en présence du formateur, à partir d'un questionnaire à choix unique de 15 affirmations.

Modalités de la classe virtuelle

• Assistance technique et pédagogique:

L'assistance technique est assurée par d'une équipe dédiée au sein de notre organisme. Un membre de cette équipe reste connecté tout au long des séances afin de pouvoir intervenir en cas de difficultés techniques.

• Les participants peuvent joindre notre équipe par mail ou téléphone.

• Le formateur assure l'assistance pédagogique pendant la classe virtuelle.

• La classe virtuelle, animée par 1formateur expert du domaine et de l'animation de classe virtuelle. Un premier temps est consacré à des apports d'expertise sur le contenu. Un second temps le formateur assure l'assistance pédagogique en mode synchrone à la demande

de chacun des participants. Le formateur apporte des expertises complémentaires utiles.

• Le formateur évalue la bonne compréhension et l'assimilation des participants grâce aux activités

• interactives et des quiz, sur la base du référentiel des compétences à développer.

• Un certificat de réalisation de la formation est adressé aux participants à l'issue de la formation ainsi qu'un relevé des temps de connexion

EVALUATION DE LA FORMATION / SANCTION DE LA FORMATION

. Délivrance d'une attestation individuelle de formation.

DEROULEMENT

Horaires : 9h-12h

Déjeuner : le déjeuner est libre, le créneau de celui-ci est défini par l'animateur

Nombre minimum de participants : 8

Nombre maximum de participants : 18

FORMATEUR

Florian DUFOUR

Diplômé Expertise-comptable / Network Conseil

TARIFS HT:

Adhérent IFEC : 200 €

Adhérent IFEC + CJEC : 150 €

Adhérent IFEC + ANECS : 150 €

Adhérent IFEC + Stagiaire : 150 €

Adhérent IFEC +Inscrits à l'ordre < 5ans :
150 €

Non Adhérent IFEC : 250 €