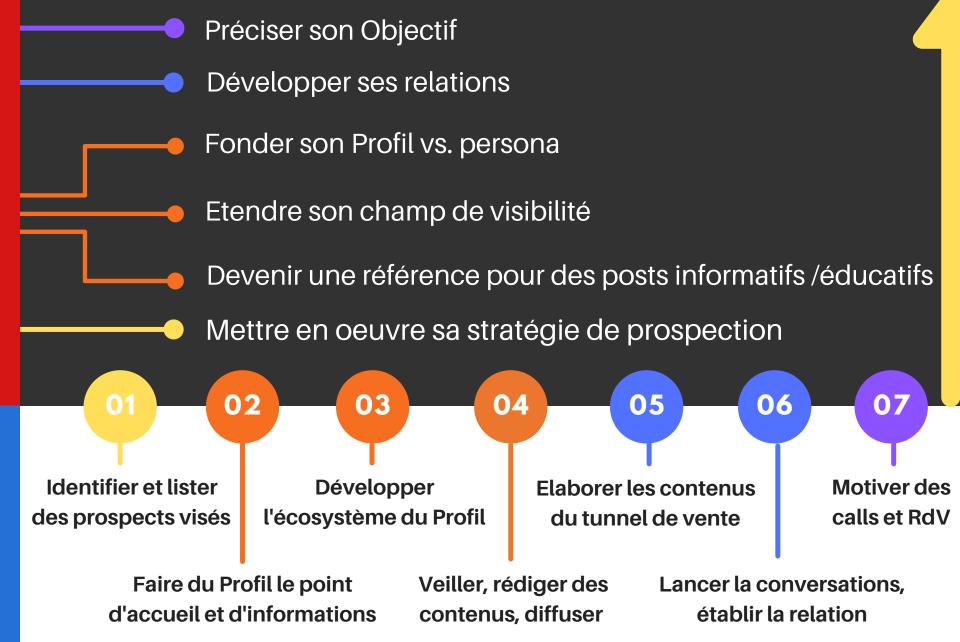
7 Actions de Prospection Commerciale sur LinkedIn



Le secret de l'action c'est de s'y mettre

Extrait de la Formation LinkedIn Prospecter

https://formation-linkedin-prospection.com



https://formation-linkedin-prospection.com

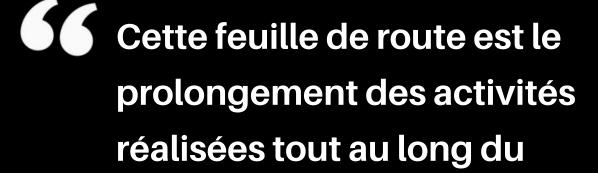
Chiffrer, Planifier, s'engager, savourer

Investissement de départ	Semaine 1	Semaine 2	Semaine 3	Semaine 4	Semaine 5
Identifier et lister des prospects visés Compléter et optimiser le Profil					
Développer l'écosystème du ProfilElaborer les contenus de prospection					
Actions récurrentes	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi
Veiller, rédiger des contenus, diffuser					
Inviter des prospects à se connecter					
Echanger, construire des relations					
Entretenir la conversation & convertir		https:	//f o woo o ti o vo	<u>linkedin-pro</u>	

AXIZ eBusiness

Formation LinkedIn élaborée et conduite par :

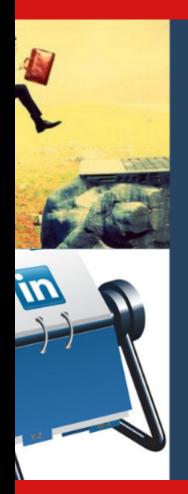
Rouhina RAHBARIAN
Spécialiste de grande
expérience en
prospection digitale.



parcours de la formation.

Il a pour objectif, de ne rien oublier d'essentiel dans le planning post-formation en situation de travail.

Tutoriels pour booster les résultats de la prospection via LinkedIn.



LINKEDIN EN TETE DES RESEAUX SOCIAUX UTILISES EN B2B

+15 TUTORIELS POUR BOOSTER LES RESULTATS DE LA PROSPECTION VIA LINKEDIN

Découvrez-les en accès direct sans formulaire en ligne

https://formation-linkedinprospection.com/tutoriel/



Elaborés par Rouhina Rahbarian

Spécialiste en prospection digitale

https://formation-linkedin-prospection.com/tutoriel