

Sales Navigator LinkedIn

5 Piliers du Succès

Stratégie 5 Piliers	Objectif (B2B) Principal	Fonctionnalité Clé de Sales Navigator
N°1 : Ciblage Double par Entreprise et Décideurs Compte et Prospects	Atteindre les décideurs C- Level au sein des Comptes Cibles (Firmographie > Démographie).	Filtres avancés , Listes de Comptes et listes de prospects
N°2 : Exploitation des Signaux d'Intention (Trigger Events)	Déterminer le moment optimal pour l'approche commerciale.	Alertes Personnalisées , Changement de Rôle, Actualité d'Entreprise
N°3 : Personnalisation Contextuelle (Insights)	Rendre l'approche pertinente et augmenter les taux de conversion .	Informations glanées (Insights) sur les prospects et l'activité récente
N°4 : Maîtrise et Optimisation des InMails	Communication professionnelle hors réseau 1er niveau pour les prospects froids .	Crédits InMail , Optimisation de l'objet, Utilisation éthique de l'IA
N°5 : Intégration Holistique au Flux de Travail CRM	Garantir la productivité, la traçabilité et la continuité des données clients.	Synchronisation CRM , Flux de travail (Workflow) Enrichissement d'emails Pro

**Accédez au guide
complet sur le blog**

[https://formation-linkedin-
prospection.com/sales-navigator-linkedin/](https://formation-linkedin-prospection.com/sales-navigator-linkedin/)

- Visualisez l'extrait de la formation : [Générer en un clic](#) des listes de prospects motivés
- Enrichir d'emails pro et de tél avec cette base de 210 M entreprises+10000 emails valides
- Inspirez-vous des guides et outils publiés sur <https://action-commerciale.com>