

---

# Programme de Formation

---

## Vendre grâce à LinkedIn Sales Navigator

---

### Organisation

---

**Durée :** 7 heures

**Mode d'organisation :** À distance

---

### Contenu pédagogique

---



#### **Public visé**

Commerciaux BtoB, Account Executives, Business Developers grands comptes, responsables commerciaux, dirigeants orientés développement sur cible premium.



#### **Objectifs pédagogiques**

***Maîtriser l'interface et les fonctionnalités avancées de LinkedIn Sales Navigator.***

***Identifier les bons comptes et les décideurs pertinents.***

***Personnaliser efficacement ses approches pour augmenter ses taux de réponse.***

***Transformer Sales Nav en véritable outil de pilotage commercial.***

***Mesurer l'impact et le ROI de sa prospection digitale B2B.***



#### **Description**

##### ***Module 1 – Comprendre la logique et le potentiel de Sales Navigator***

##### **Application**

Les différences fondamentales entre LinkedIn standard et Sales Navigator : moteur de recherche, filtres avancés, alertes et intégration CRM.

Les piliers du social selling stratégique : ciblage, pertinence, suivi, engagement.

Décoder la logique de Sales Nav : comment l'algorithme priorise les profils, les signaux d'activité et les relations.

Découvrir les outils clés : listes, alertes, "Spotlights", "Account mapping", "Buyer intent".

##### **Action**

Audit du compte LinkedIn existant + paramétrage complet du compte Sales Navigator.



Création de la première “liste de prospects” segmentée par secteur, fonction et taille d’entreprise.

## **Module 2 – Cibler les bons comptes et repérer les décideurs à fort potentiel**

### **Application**

Définir son persona et ses personas décisionnels.

Utiliser les filtres avancés : secteur, effectif, zone géographique, ancienneté, fonction, croissance d’entreprise, actualité du poste.

Identifier les signaux d’affaires (changements de poste, recrutements, levées de fonds, publications clés).

Apprendre à exploiter les “Listes de comptes” et “Listes de leads” comme un CRM intelligent.

### **Action**

Création d’une matrice de ciblage Sales Nav (entreprises cibles + décideurs clés).

Mise en place d’un système d’alertes et de veille automatisée sur les prospects stratégiques.

## **Module 3 – Engager efficacement les prospects et personnaliser sa démarche**

### **Application**

Les règles d’or du premier contact via LinkedIn : contextualisation, humanité, concision. Utiliser Sales Navigator pour comprendre le prospect avant d’écrire : parcours, activité, posts, réseau commun.

Apprendre à rédiger des messages à fort taux de réponse : approche conversationnelle, effet miroir, accroche de contexte.

Suivre et entretenir la relation dans le temps : likes ciblés, commentaires pertinents, partages de contenu.

### **Action**

Rédaction de 5 messages d’approche personnalisés à partir de profils réels.

Création d’une séquence d’engagement sur 15 jours (invitation → message 1 → relance → contenu de valeur).

Exercice d’analyse comparative entre message automatisé et message sur mesure.

## **Module 4 – Piloter la performance commerciale avec Sales Navigator**

### **Application**

Transformer Sales Nav en tableau de bord commercial : suivi des leads, synchronisation CRM, KPI clés.

Mesurer le ROI de sa prospection : taux d’acceptation, de réponse, de rendez-vous et de conversion.

Intégrer Sales Navigator dans une stratégie omnicanale (LinkedIn + email + téléphone).  
Utiliser les exports, les rapports d'équipe et les outils d'analyse pour piloter la performance.

#### Action

Mise en place d'un tableau de suivi personnalisé (Excel ou HubSpot).  
Construction d'un plan d'action 30 jours pour transformer Sales Navigator en levier concret de prospection et de closing.



### **Prérequis**

Aucun prérequis de diplôme ou d'ancienneté n'est exigé  
L'animation de la formation se déroule à distance, il est donc nécessaire de prévoir du matériel :

- Un ordinateur
- Une connexion internet stable
- Une webcam d'une qualité adéquate
- Un navigateur web à jour (chrome ou équivalent)
- Un espace au calme
- Un système audio adéquat : enceinte ou casque et un micro



### **Modalités pédagogiques**

Nos sessions sont conçues pour maximiser la mise en pratique immédiate.  
Chaque module combine des apports théoriques courts (APPLICATION) avec des exercices concrets directement applicables (ACTION). L'objectif est que chaque apprenant reparte avec des actions prêtes à être déployées dès la fin de la formation. Chaque module suit un cycle clair : Comprendre → Expérimenter → Ajuster → Valider. Cela garantit que les participants assimilent les concepts clés avant de les appliquer dans des cas concrets



### **Moyens et supports pédagogiques**

Un support opérationnel présentant les points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est disponible sur l'espace intranet de chaque apprenant.



## **Modalités d'évaluation et de suivi**

### **Avant la formation**

Chaque apprenant complète un questionnaire d'auto-positionnement portant sur 10 compétences (savoir-faire et/ou savoir-être) directement liées aux objectifs pédagogiques de la formation. Cet outil permet d'identifier le niveau initial de maîtrise de chaque compétence.

### **Pendant la formation**

Tout au long des modules, le formateur vérifie progressivement l'acquisition des compétences en lien avec les objectifs, notamment à travers des échanges oraux, des mises en situation et des questionnements ciblés. Cette observation continue permet d'ajuster le déroulé pédagogique selon les besoins du groupe.

### **Après la formation**

À l'issue du parcours, chaque apprenant renseigne à nouveau le questionnaire d'auto-positionnement, afin de mesurer l'évolution et de valider l'acquisition des compétences visées.

En complément, le formateur évalue l'atteinte des 10 compétences selon trois niveaux :

- Non acquis
- En cours d'acquisition
- Acquis

Il attribue également une note et un commentaire personnalisé, visant à encourager une progression continue.

L'ensemble des résultats (auto-positionnements, évaluations et commentaires) est accessible sur l'intranet participants et peut être transmis au commanditaire sur demande à l'issue de la formation.



## **Informations sur l'admission**

De manière habituelle, nos formations sont déployées dans un délai moyen de deux semaines pour les sessions individuelles (ou INTER) et collectives (ou INTRA), sous réserve de disponibilités spécifiques.



## **Informations sur l'accessibilité**

Chez Propulsez, l'accessibilité est une priorité. Nos programmes sont conçus pour s'adapter à tous les publics, y compris les personnes en situation de handicap. Pour toute demande d'information ou besoin spécifique, n'hésitez pas à contacter directement notre référent handicap et accessibilité : 02 30 96 13 30 – [bonjour@propulsez.fr](mailto:bonjour@propulsez.fr)