Formation LinkedIn Sales Navigator

Exploiter LinkedIn Sales Navigator en profondeur pour identifier les bons comptes, cibler les bons décideurs, prioriser les meilleures opportunités et générer des rendez-vous commerciaux qualifiés avec méthode.

Durée	1 jour (7 heures) : 9 h 00 à 12 h 30 et 14 h 00 à 17 h 30, en une journée ou en deux demi-journées
Format	En présentiel (à Rennes, à Paris ou dans vos locaux) ou à distance (classe virtuelle en direct)
Organisation	Inter-entreprises ou intra-entreprise, de 1 à 4 apprenants
Lieu des sessions inter	Rennes, Paris, À distance
Sessions inter programmées	21 janvier 2027 : Paris 18 mars 2027 : À distance 21 mai 2027 : Rennes 24 juin 2027 : Paris 23 septembre 2027 : À distance 3 décembre 2027 : Rennes
Public visé	Commerciaux BtoB, Account Executives, Business Developers grands comptes, responsables commerciaux, dirigeants orientés développement sur cible premium.
Niveau	Tous niveaux
Prérequis	Disposer d'une licence LinkedIn Sales Navigator À distance, prévoir : un ordinateur une connexion internet stable une webcam de qualité adéquate un navigateur web à jour (Chrome ou équivalent) un espace au calme un système audio adapté (casque ou enceintes) + micro.
Tarifs	Inter : 990 € HT par participant (inter-entreprises) Intra : À partir de 2 690 € HT forfait par groupe (intra-entreprise) TVA 20 % en sus. Tarifs indicatifs : le prix applicable est celui de la proposition ou du devis accepté (CGV, article 5).

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, l'apprenant est capable de :

- Utiliser 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.

Programme

Module 1 – Comprendre la logique et le potentiel de Sales Navigator — 1h45 · En groupe

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 — 1h45 · En groupe

Application

- Définir son ICP (profil client idéal) 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 — 1h45 · En groupe

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 — 1h45 · En groupe

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.

Déroulement

Réunion de cadrage	30 minutes Présentiel ou à distance Individuel ou collectif	Un échange simple et direct pour : comprendre vos enjeux et vos besoins, identifier les compétences à renforcer, ajuster le programme sur-mesure, et enfin caler la logistique (dates, horaires, financement).
La journée immersive de formation	7 heures Présentiel ou à distance Individuel ou collectif	Sur une journée consécutive ou deux demi-journées distinctes, cette formation se veut très opérationnelle. En face-à-face avec votre formateur-expert, vous travaillez exclusivement les compétences dont vous avez besoin, avec une large place à la mise en pratique à partir de vos cas d'usage, de vos cibles et de vos outils du quotidien.

Méthodes mobilisées et moyens pédagogiques

Méthodes mobilisées : apports courts du formateur, exercices et mises en situation sur vos propres cas (cibles, offres, outils), débriefs individualisés. Moyens : en présentiel, salle de formation à Rennes ou à Paris, ou dans vos locaux ; à distance, classe virtuelle en direct sur une plateforme sécurisée accessible depuis l'extranet Propulsez. Support : un support présentant l'essentiel des points vus et des éléments d'approfondissement est disponible sur l'espace extranet de chaque apprenant.

Modalités d'évaluation

Avant et après la formation, chaque apprenant se positionne sur les compétences visées par le programme : l'écart mesure sa progression. Un questionnaire de satisfaction est rempli en fin de formation, puis un questionnaire à froid trois mois après. Détails sur la page Évaluation des formations .

Documents remis

Feuille d'émargement, attestation de formation et certificat de réalisation.

Modalités et délai d'accès

Modalités d'accès : demande de devis ou de rendez-vous depuis cette page, au 02 30 96 13 30 ou à bonjour@propulsez.fr ; réunion de cadrage pour recueillir vos besoins ; proposition ou devis, puis signature de la convention de formation ; positionnement des apprenants et envoi des convocations avant la formation. Délai d'accès : en intra, deux semaines en moyenne entre la validation de la demande et le début de la formation, selon les disponibilités ; pour une session inter, la date de la session choisie parmi celles affichées sur la fiche, sous réserve de places disponibles.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap, avec des adaptations étudiées au cas par cas. Pour toute demande, contactez notre référente handicap, Charlotte VIARD, au 02 30 96 13 30 ou à cviard@propulsez.fr. Vous n'avez pas à préciser la nature de votre situation.

Financement

Nos formations sont éligibles au financement par les Opérateurs de Compétences (OPCO) qui sont des organismes agréés par l'Etat pour accompagner les employeurs, dans le cadre du financement de formations professionnelles, en fonction de leur éligibilité. Formation non certifiante, non éligible au CPF.

Contact

Propulsez, 5 boulevard Magenta, 35000 Rennes. 02 30 96 13 30, bonjour@propulsez.fr. Fiche en ligne : propulsez.fr/formation/linkedin-sales-navigator/. Indicateurs de résultats : propulsez.fr/nos-resultats/. Conditions générales de vente et règlement intérieur : propulsez.fr.

PROPULSEZ SAS au capital de 10 000 euros, 5 boulevard Magenta, 35000 Rennes. RCS Rennes 942 083 205, SIRET 942 083 205 00016.
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 53351251135 auprès du préfet de région Bretagne. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : actions de formation.
Programme version du 04/11/2026, revu tous les six mois.