



VENDRE DES VOITURES GRÂCE À LINKEDIN ?

FORMATION 100% AUTOMOBILE



NOTRE ORGANISME DE FORMATION SE BASE SUR DEUX PRINCIPES FORTS

Le sur-mesure, que ce soit dans les programmes de formation, dans la mise en pratique ou le déploiement, nous nous adaptons à nos clients. Notre vision repose sur le principe que chaque acteur de la distribution travaille et évolue différemment sur un même marché.

La mise en place opérationnelle, où nous formons et développons les compétences pour un objectif concret : la performance de vos équipes.



VENDRE DES VOITURES GRÂCE À LINKEDIN ?

PROFILS

- Vendeurs/ Conseillers
- Managers/ Chefs des Ventes

PRÉ-REQUIS

- Connaissances du secteur automobile
- Aptitudes commerciales et/ou managériales

OBJECTIFS

- Comprendre la plus-value de la prospection en ligne
- Utiliser pleinement les fonctionnalités LinkedIn
- Identifier vos prospects et adapter votre stratégie
- Identifier et appréhender les différentes techniques d'approche
- Personnaliser votre prise de contact pour décrocher des RDV
- Découvrir les outils d'aide à la prospection

GAGNEZ 1 PROSPECT QUALIFIÉ PAR JOUR ET JUSQU'À 10 VENTES PAR MOIS GRÂCE À LINKEDIN



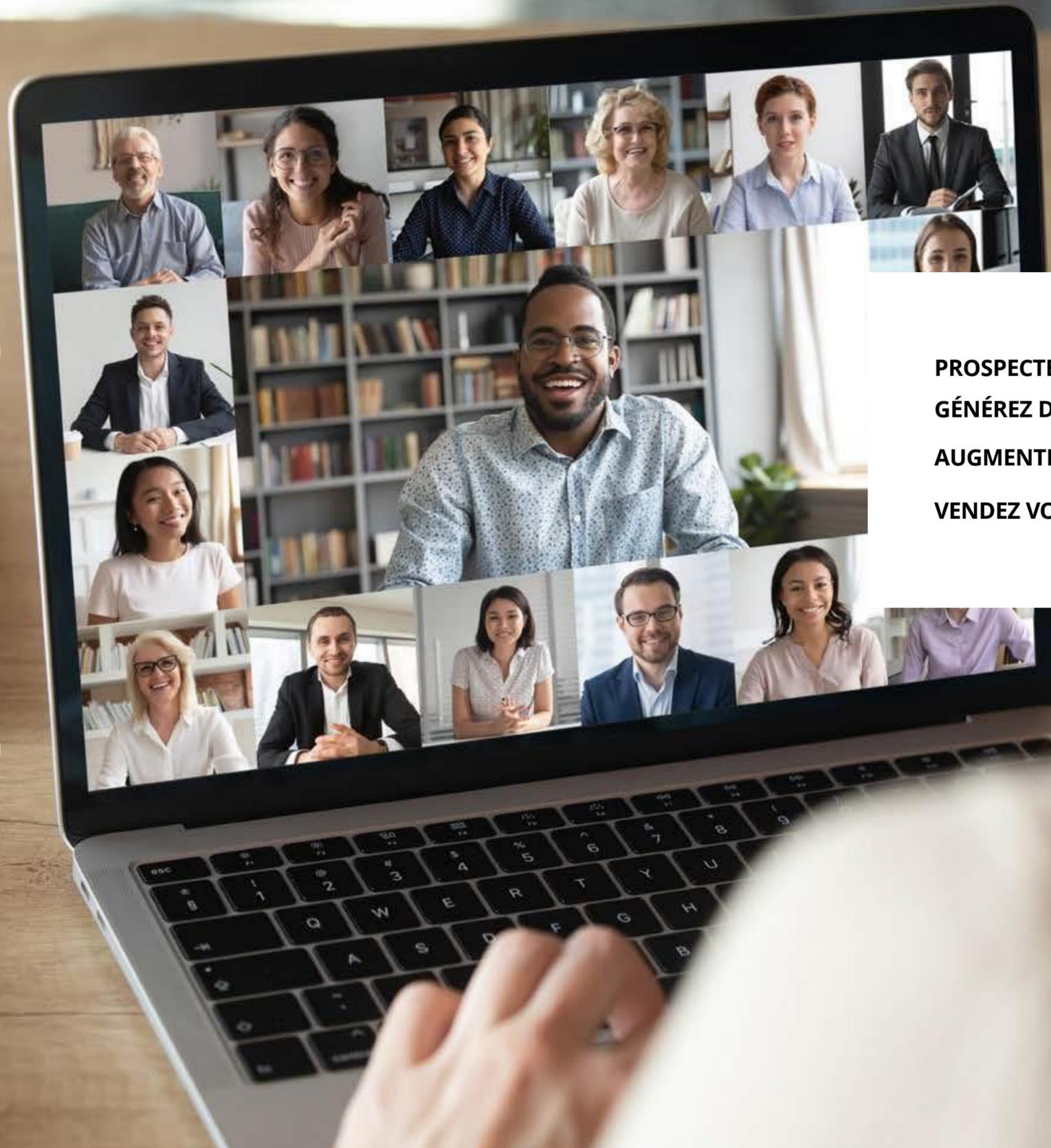
UN PROGRAMME ADAPTÉ EN VISIO

BOOSTEZ VOTRE PROSPECTION & VOS PERFORMANCES

- Créez votre compte " **InSeller** "
- Dévoilez votre valeur ajoutée : techniques et outils
- Constituez-vous un réseau de qualité en quelques clics

DOUBLEZ VOS RDV POUR DES VENTES RECORDS

- Identifiez vos prospects grâce à nos astuces
- Gérez et développez votre activité (publications - partages - etc..)
- Personnalisez votre prise de contact et prenez un RDV



PROSPECTEZ - FIDÉLISEZ PME ET PARTICULIERS
GÉNÉREZ DES RDV QUALIFIÉS
AUGMENTEZ VOTRE PART DE MARCHÉ
VENDEZ VOS VÉHICULES **GRÂCE À LINKEDIN**

“Vous allez gagner du temps en suivant
la méthode *étape par étape*.”

VOUS POURREZ METTRE EN PLACE CETTE MÉTHODE PERFORMANTE ET INNOVANTE DÉDIÉE À LA VENTE AUTOMOBILE **DÈS LA FIN DE VOTRE FORMATION!**

GRÂCE À CETTE MÉTHODE, LES VENDEURS DES CONCESSIONS AUTOMOBILES VONT :

- ✓ Se constituer et entretenir **une base de données de clients/ prospects toujours à jour et inépuisable!**
- ✓ Avoir des dizaines de clients qualifiés par semaine pour réaliser des essais et **vendre en toute autonomie** avec LinkedIn.
- ✓ Avoir un **avantage de taille** sur leurs collègues ou concurrents encore trop **peu présents sur LinkedIn**.
- ✓ **Développer leur image et se créer une notoriété** auprès des futurs prospects.
- ✓ Gagner du temps dans la **génération des leads**



PROGRAMME

NIVEAU INTERMÉDIAIRE



Module 1 UN PROFIL PROFESSIONNEL

Les éléments clés d'un profil attrayant et pertinent.

- Photo de profil / photo de couverture
- Rédaction du résumé
- Compétences et recommandations
- Révélez votre valeur ajoutée
- Le Social selling index

Module 4 OBTENEZ UN RDV

- Inbound Marketing : Publier des contenus de qualité
- Traiter des sujets d'actualité avec pertinence
- Personnalisation de l'approche commerciale

Module 2 IDENTIFIEZ VOS CIBLES

- Comment trouver des contacts ?
- L'intérêt et utilisation des paramètres de recherches (Mots clés, profession, localisation, etc ...)
- Les opérateurs booléens

Module 5 CONSEILS ET ERREURS

- Les conseils pour améliorer vos performances
- Les erreurs qui ne pardonnent pas

Module 3 APPROCHEZ VOS CONTACTS

Objectifs et impacts des actions suivantes :

- Rejoindre des groupes
- Publier
- Se connecter
- Contacter vos prospects

Module 6 FACILITEZ-VOUS LA VIE!

- Astuces
- Outils de prospection : ProspectIn



PROGRAMME

NIVEAU AVANCÉ



Module 1 UN PROFIL PROFESSIONNEL

Les éléments clés d'un profil attrayant et pertinent.

- Optimisation du profil
- Photo de profil / photo de couverture
- Rédaction du résumé
- Compétences et recommandations
- Le Social selling index

Module 4 OBTENEZ UN RDV

- Inbound Marketing : Publier des contenus de qualité
- Traiter des sujets d'actualité avec pertinence
- Personnalisation de l'approche commerciale (BtoB / VO / VN)

Module 2 IDENTIFIEZ VOS CIBLES

- Comment trouver des prospects ?
- L'intérêt et utilisation des filtres de recherches (Mots clés, professions, localisation)
- Collecter des informations sur vos prospects.
- Préparer votre prospection

Module 5 CONSEILS ET ERREURS

- Les conseils pour améliorer vos performances
- Les erreurs qui ne pardonnent pas

Module 3 APPROCHEZ VOS CONTACTS

Objectifs et impacts des actions suivantes:

- Sélection des groupes à rejoindre
- Poster des contenus pertinents
- Se construire un réseau de qualité
- Contacter vos prospects (travail sur différents scénarios)

Module 6 AUTOMATISEZ VOTRE PROSPECTION!

Tips et astuces

- Les opérateurs booléens

Outils de prospection:

- ProspectIn
- Sales Navigator
- Kaspr

VOUS ALLEZ ENFIN POUVOIR EXPLOITER VOTRE POTENTIEL DIGITAL !

- Cette formation a été travaillée pendant plusieurs semaines par différents profils :
- Des experts en socialselling
- Des professionnels de la vente automobile
- Des responsables pédagogiques et formation
- Un savant cocktail qui vous donne la recette pour faire exploser vos objectifs de vente !

400€ HT/Pers

SESSIONS INTER DE 10 PERSONNES

- ✓ 8 heures de formation opérationnelle complète
- ✓ 6 modules pour devenir un expert de la vente sur LinkedIn
- ✓ Un accès à une bibliothèque de scénarios types pour votre prospection automobile sur LinkedIn
- ✓ Un accès au plan d'action et de suivi de votre prospection



CONTACTS

 02 52 36 06 06

 contact@upyourbizz.fr

 Cliquez ici

formation-auto.upyourbizz.fr