



# **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/ Chef des Ventés

### 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 "In Seller"
- 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**

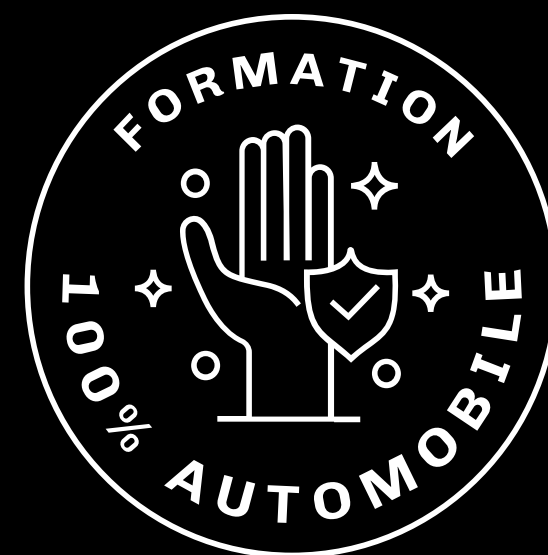


“Vous allez gagner du temps en suivant  
la méthode *étape par étape*.”

## 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 INTERMÉDIAIRE



### 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 social selling
- Des professionnels de la vente automobile
- Des responsables pédagogique et formation
- Un savant cocktail qui vous donne la recette pour faire exploser vos objectifs de vente !

**1 450€ HT**  
POUR 5 PERSONNES MINIMUM

- ✓ 8 heures de formation opérationnelle complète
- ✓ 5 modules pour devenir un expert de la vente sur LinkedIn
- ✓ Un accompagnement par des rédacteurs pour vous assister dans l'amélioration de votre profil LinkedIn
- ✓ Un graphiste pour la création de vos supports visuels (photo de profil et image de couverture)
- ✓ 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](mailto:contact@upyourbizz.fr)

 Cliquez ici