

COMPÉTENCE 3

Utiliser LinkedIn pour prospecter

La société **Even'go** est spécialisée dans l'organisation d'évènements à destination des entreprises (séminaires, voyages, Incentives pour les commerciaux).

Vous êtes commercial(e) dans cette société. Vous étiez présent(e) il y a 5 jours sur le salon « Évènement BtoB » à Paris.

Vous y avez rencontré un certain nombre de prospects auxquels vous avez distribué vos cartes de visite. Vous avez également obtenu de leur part un certain nombre d'informations que vous avez enregistrées dans votre base de données.

Vous avez prévu de les relancer. Vous hésitez entre une relance téléphonique, par mail ou encore grâce aux réseaux sociaux (LinkedIn notamment).

Travail à faire :

- 1. Identifiez les avantages et inconvénients de recourir à chacune des 3 méthodes envisagées.**
- 2. Après avoir pris connaissance du lien ci-dessous, résumez en une vingtaine de lignes en structurant, les bonnes pratiques pour prospecter via LinkedIn.**

<https://www.ludosln.net/comment-prospecter-sur-linkedin-engager-la-conversation/>

- 3. Vous avez décidé d'utiliser LinkedIn pour relancer les prospects du salon. Rédigez les messages privés que vous pourriez leur envoyer si vous suivez les bonnes pratiques de l'article lu précédemment.**