AKMENS FORMATIONS

Décrocher des rendez-vous avec LinkedIn

Votre carnet se remplissait par le bouche-à-oreille, et il se remplit moins. Vous savez qu'il faudrait aller chercher des clients, vous avez essayé d'écrire à quelques personnes, et il ne s'est rien passé.

7 heures	5 heures en salle, 2 heures chez vous	5 à 12 participants	500 € HT

En une journée de 9 h 00 à 15 h 15, déjeuner compris, plus 2 heures que vous prenez quand vous voulez, vous repartez avec votre profil réécrit, votre liste de personnes à contacter, vos messages écrits en entier et votre règle de relance. Le travail se produit pendant les heures que vous payez.

Ce que vous saurez faire

Au soir de la journée, vous avez 5 pièces écrites, prêtes à servir, et quelqu'un d'autre lira votre travail.

- Votre profil réécrit, prêt à publier : un titre et une accroche qui parlent à un acheteur et non à un recruteur.
- Votre liste de cibles, construite sur des critères que vous avez écrits, avec le suivi qui va avec et de quoi savoir dans 3 semaines ce qui a marché.
- Vos messages écrits en entier : l'invitation, puis le premier message, qui nomme un problème de votre interlocuteur avant de parler de vous.
- Votre règle de relance : combien de fois, à quel rythme, et quand vous vous arrêtez. Elle marque la limite entre relancer et harceler.
- Votre demande de rendez-vous, avec un motif qui dit ce que l'autre y gagne, une durée annoncée et 2 créneaux.

Le programme

01

S0. Ce que vous emportez, et ce que l'outil permet

35 min · à distance

Ce que vous emportez, vos 3 dates, et ce qu'un compte gratuit permet. Les limites de cette version orientent tout le parcours.

02

S1. Rendre son profil lisible par un acheteur

60 min · à distance

Votre profil, lu par un recruteur puis par un acheteur. Vous réécrivez votre titre et votre accroche, et vous remplissez la fiche que vous ferez relire le jour de la session.

03

S2. Le profil repris sous le regard de quelqu'un

45 min · en salle

Vous lisez votre titre à voix haute, et les autres vous disent ce qu'ils ont compris de votre métier. Vous voyez ainsi votre page avec les yeux de quelqu'un d'autre.

04 **S3. Construire sa liste de cibles et en tenir la trace**
90 min · en salle
Vos critères d'entrée et de sortie, appliqués à de vraies pages. Vous retenez, vous écartez, vous notez pourquoi, et vous montez le suivi que vous relirez dans 3 semaines.

05 **S4. Écrire les messages qui obtiennent une réponse**
105 min · en salle
L'invitation, le premier message, les 2 mentions qui protègent, et votre règle de relance. Puis chacun lit les messages d'un autre.

06 **S5. Demander le rendez-vous**
45 min · en salle
Une réponse polie n'est pas un rendez-vous. Vous écrivez la demande en entier, avec un motif, une durée et 2 créneaux.

07 **S6. Vos premiers envois, et le rendu**
25 min · à distance
Vos 5 premières invitations partent pour de vrai, et vous déposez vos 2 pièces. C'est le premier moment où votre règle de relance se joue sur du réel.

Public visé et prérequis

Public visé
Dirigeants et associés de TPE-PME qui prospectent eux-mêmes, professions libérales et indépendants qui vendent à d'autres entreprises, et salariés à qui l'on vient de confier le développement commercial. Le bloc « Informations pratiques » porte la liste complète.

Prérequis
Aucun diplôme, aucune expérience commerciale. Un ordinateur portable à apporter, un compte déjà créé dont vous connaissez le mot de passe, et le bloc en ligne suivi avant de venir. Sans ces 3 prérequis, vous ne pourrez pas suivre la journée : ils sont détaillés plus bas.

Objectifs de la formation

À l'issue de la formation, le participant est capable de :

C1. Décrocher des rendez-vous auprès de clients potentiels sur un seul réseau social professionnel et par écrit, en rendant son profil lisible par un acheteur plutôt que par un recruteur, en construisant une liste de cibles à partir de critères écrits dont on tient la trace, en écrivant une suite de messages qui nomme un problème du destinataire avant de parler de son offre, et en demandant le rendez-vous avec un motif, une durée et 2 créneaux, afin de remplir son carnet sans dépendre du bouche-à-oreille et sans y consacrer plus de temps qu'on n'en a.

Informations pratiques

Les mentions ci-dessous sont celles que tout organisme de formation doit rendre accessibles au public.

Durée	7 heures : 1 h 35 à distance avant la journée, une journée en salle de 9 h 00 à 15 h 15 déjeuner compris, puis 25 min à distance après
Modalité	Mixte, une partie en salle, une partie à distance
Effectif	5 à 12 participants
Lieu	La journée se tient dans une salle louée sur le territoire d'implantation, dont l'adresse exacte figure sur votre convocation. Les deux blocs à distance se suivent d'où vous voulez, sur votre ordinateur
Tarif	500 € HT par participant en inter. En intra, sur devis.
Délai d'accès	Les inscriptions ferment 2 jours avant l'ouverture du parcours. Le parcours ouvre 14 jours avant la journée en salle, et le bloc à distance doit être suivi avant de venir en salle
Public visé	Dirigeants et associés de TPE-PME qui prospectent eux-mêmes. Professions libérales et indépendants qui vendent à d'autres entreprises. Salariés à qui l'on vient de confier le développement commercial sans les y avoir formés.
Prérequis	Aucun diplôme, aucune expérience commerciale. Un ordinateur portable, apporté le jour de la session. Une demi-journée entière se passe à consulter de vraies pages et à construire une vraie liste, ce qui demande un écran. Un compte déjà créé sur le réseau, dont vous connaissez le mot de passe. Créer un compte prend 10 minutes que la journée n'a pas. Le compte gratuit suffit : rien dans le parcours ne demande un abonnement. Le bloc à distance suivi avant de venir. Il ouvre 14 jours avant et dure 1 h 35. La deuxième séquence de la journée reprend ce que vous y aurez écrit. Une offre à vendre, formulée même sommairement. Elle sert de base au titre et aux messages.
Méthodes mobilisées	Les 2 blocs en ligne sont suivis en autonomie et encadrent une journée en salle en petit groupe. Chaque séquence de la journée alterne un exposé court et un travail sur le profil et les pièces du participant. Une entreprise fictive complète, fournie avec ses pièces, sert aux démonstrations et tient lieu de solution de secours. Tout le parcours a été construit et vérifié sur un compte gratuit.
Modalités d'évaluation	Questionnaire de positionnement avant l'entrée, questionnaire de connaissances repris à la fin du parcours, et 2 pièces évaluées sur grille critériée : la fiche profil et le plan d'approche, corrigés par un intervenant qui n'a pas animé la session, puis un questionnaire à 60 jours sur ce que vous avez mis en pratique.
Validation	4 critères sur 5 au niveau « Acquis ». Sur l'ensemble de l'épreuve, un seul critère non acquis peut être compensé, parmi le profil, le premier message et la relance. Le critère du ciblage, qui porte l'absolu sur les données de tiers, et celui de la demande de rendez-vous ne se compensent avec rien.

Sanction	AKMENS vous remet une attestation de fin de formation. Elle porte les objectifs, la nature, la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis. Quand la formation est validée, elle prend la forme d'une attestation de réussite ; sinon, elle mentionne, critère par critère, ce qui est acquis et ce qui ne l'est pas. Elle n'est remise qu'à vous, même quand votre entreprise a signé la convention : vous choisissez de montrer vos résultats ou non. L'entreprise qui a signé la convention reçoit l'attestation d'assiduité, qui constate la présence et ne porte aucun résultat, et le financeur la reçoit à sa demande. Cette formation ne délivre aucune certification inscrite à un répertoire national.
Encadrement	La journée est animée par un intervenant d'AKMENS Formations ayant une pratique professionnelle de la prospection écrite en entreprise.
Accessibilité	Une situation de handicap n'est jamais un motif de refus : nous cherchons d'abord l'adaptation, et si elle n'est pas possible, nous orientons vers un dispositif qui le peut. Référent handicap : Delphine Ducarme, referent-handicap@akmens-formations.com. Réponse sous 48 heures.
Résultats	Formation créée en 2026. Les indicateurs seront publiés après les premières sessions.
Contact	AKMENS Formations, SAS au capital de 10 000 €, SIRET 130 112 980 00011. 140 D Impasse de Villeverte, 30900 Nîmes. contact@akmens-formations.com.

AKMENS Formations, SAS au capital de 10 000 €, SIRET 130 112 980 00011. 140 D Impasse de Villeverte, 30900 Nîmes. contact@akmens-formations.com.
Le numéro de déclaration d'activité sera mentionné ici dès son enregistrement auprès du préfet de région. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.
Fiche éditée le 20 novembre 2026 depuis akmens-formations.com/formations/decrocher-des-rendez-vous-avec-linkedin/