

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

cinq heures en salle, deux heures chez vous

5 à 12 participants

500 € HT

En une journée de 9h00 à 15h15, déjeuner compris, plus deux 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 : il n'y a pas de devoirs du soir.

Ce que vous saurez faire

À la fin de la journée, vous repartez avec cinq choses écrites, et une de plus qu'on ne trouve nulle part ailleurs.

- 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 trois 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. C'est celle qu'on oublie d'écrire, et c'est elle qui fait la différence entre relancer et harceler.
- Votre demande de rendez-vous, avec un motif qui dit ce que l'autre y gagne, une durée annoncée et deux créneaux.

Le programme

01

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

35 min · à distance

Ce que vous repartez avec, vos trois dates, et ce qu'un compte gratuit permet vraiment. La contrainte que vous découvrez ce soir-là déplace tout le reste.

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

Votre titre lu à voix haute, et les autres vous disent ce qu'ils ont compris de votre métier. C'est le seul moment où vous verrez 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 reprenez, vous écartez, vous notez pourquoi, et vous montez le suivi que vous relirez dans trois semaines.

05

S4. Écrire les messages qui obtiennent une réponse

105 min · en salle

L'invitation, le premier message, les deux mentions qui protègent, et votre règle de relance. Puis chacun lit les messages d'un autre : c'est là que l'on voit ce qu'on avait cru écrire.

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 deux créneaux.

07

S6. Vos premiers envois, et le rendu

25 min · à distance

Vos cinq premières invitations partent pour de vrai, et vous déposez vos deux pages. 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. Ces trois-là peuvent vraiment vous empêcher de suivre la journée, et 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 deux 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 9h00 à 15h15 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, soit 600 € TTC. La taxe sur la valeur ajoutée s'applique tant que l'exonération propre à la formation professionnelle n'est pas obtenue. En inter ; en intra, sur devis.
Délai d'accès	Quatorze jours au minimum entre l'inscription et l'entrée en formation. C'est le jour où votre parcours ouvre, 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 regarder de vraies pages et à construire une vraie liste : ces gestes n'existent pas sur du papier. Un compte déjà créé sur le réseau, dont vous connaissez le mot de passe. Créer un compte prend dix 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 quatorze jours avant et dure une heure trente-cinq. La deuxième séquence de la journée reprend ce que vous y aurez écrit. Une offre à vendre, formulée même sommairement. C'est ce qui donne sa matière au titre et aux messages.
Méthodes mobilisées	Deux blocs en ligne suivis en autonomie, encadrant une journée en salle en petit groupe. Chaque séquence de la journée alterne un exposé court et un travail sur la matière du participant. Une entreprise fictive complète, fournie avec ses pièces, sert aux démonstrations et 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 deux pièces évaluées sur grille critériée : la fiche profil et le plan d'approche, corrigés par un intervenant qui n'a pas animé la session.
Validation	Quatre critères sur cinq au niveau « Acquis ». Une compensation d'un critère est admise entre trois des quatre activités ; le critère du ciblage, qui porte l'absolu sur les données de tiers, ne compense avec rien.
Sanction	Deux documents, et ils ne disent pas la même chose. Une attestation de fin de formation, qui constate la réalisation du parcours et ne porte aucun résultat : elle est délivrée quoi qu'il arrive. Une attestation de réussite, qui porte les objectifs, la nature, la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis, comme l'exige l'article L. 6353-1 du code du travail. 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	Aucune formation n'est refusée en raison d'une situation de handicap. Référent handicap : Delphine Ducarme, referent-handicap@akmens-formations.com.

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 12 octobre 2026 depuis akmens- formations.com/formations/dcrocher-des-rendez-vous-avec-linkedin/