



DURÉE : 1 jour (7 heures)

OBJECTIFS DE CETTE FORMATION :

- Apprendre à mettre en avant votre activité et vos compétences sur LinkedIn
- Maîtriser votre communication et votre stratégie commerciale sur LinkedIn
- Découvrir comment détecter des opportunités commerciales et entrer en contact avec des prospects

CONNAISSANCES PRÉALABLES POUR SUIVRE CETTE FORMATION :

- Connaître l'environnement Windows ou OS X

PROFIL DES PARTICIPANTS :

- Tout professionnel en charge de développer une stratégie digitale commerciale (Dirigeants, Responsables et chargés de communication, Responsables et chargés de marketing, Directeurs commerciaux ...)

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES DE CETTE FORMATION :

- 3 à 8 personnes maximum par cours
- 1 poste de travail par stagiaire
- Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique pendant le stage
- La formation est constituée d'apports théoriques, de démonstrations et de mises en pratique basées sur des exercices

FORMATEUR DE CETTE FORMATION :

Consultant formateur expert en stratégie digitale

MÉTHODES D'ÉVALUATION DES ACQUIS DE CETTE FORMATION :

- Évaluation permanente des acquis sous forme d'exercices de synthèses
- Document d'évaluation de satisfaction
- QCM d'évaluation des acquis de fin de formation ou tests pratiques
- Attestation de formation individuelle
- Attestation de fin de stage

PROGRAMME DE LA FORMATION :

Découvrir LinkedIn pour les entreprises

- Les différents avantages de LinkedIn pour les entreprises
- Comprendre ce qui distingue une page entreprise LinkedIn d'un profil LinkedIn, et en quoi les deux sont à la fois liés et complémentaires

Prospecter sur LinkedIn

- Définir ses cibles en fonction des secteurs d'activité et des titres professionnels qui vous intéressent
- Rechercher les bons profils pour en faire des prospects qualifiés
- Affiner ses recherches de prospects : niveau de relation, secteur géographique, secteur d'activité, entreprise, etc
- Utiliser la recherche booléenne
- Exploiter les visites
- Mesurer le niveau d'activité de vos visiteurs et découvrir l'importance des messages personnalisés

Développer un réseau de qualité

- Soigner son profil LinkedIn pour qu'il soit mieux référencé et lié de façon optimale à votre entreprise
- Pourquoi et comment maîtriser le nombre de vos relations sur LinkedIn
- Comment gagner du temps sur LinkedIn en optimisant son fil d'actualité

Être actif sur LinkedIn

- Envoyer des messages
- Mesurer l'importance des interactions : aimer, commenter, partager les nouvelles de vos prospects ou l'actualité de vos relations
- Précautions à prendre pour maîtriser votre e-réputation
- Publier sur LinkedIn : comment publier, quand, à quelle fréquence ?
- Participer à des groupes : comment en tirer parti en organisant des veilles, en publiant et en enrichissant votre base de prospects ciblés



PROGRAMME DE LA FORMATION (suite) :

Réussir une page entreprise

- Comprendre le rôle d'une page entreprise
- Créer une page entreprise
- Quels sont les formats à respecter pour y insérer votre logo et une photo de couverture
- Optimiser une page entreprise : les mots-clés indispensables à un bon référencement

Animer une page entreprise

- Développez une stratégie de contenu tout en veillant à votre e-réputation
- Programmer des publications
- Valoriser ses salariés
- Publier une offre d'emploi sur LinkedIn et recruter des talents qualifiés

Aller plus loin sur LinkedIn

- Mesurer son audience : statistiques de vos posts, informations sur les visiteurs de votre site web (fonction, nom de l'entreprise, secteur d'activité, zone géographique, etc...)
- Le Social Selling Index

Questions / réponses avec le formateur