

Booster son activité avec LinkedIn



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Optimiser votre compte pour devenir « expert ».
- Maîtriser les différents usages de LinkedIn.
- Connaître les fonctionnalités des outils et les exploiter.
- Développer son réseau, sa notoriété et son image.



POINTS FORTS

- Vous êtes formé par un expert de la communication digitale.
- Formation mise à jour régulièrement suivant les évolutions technologiques et les usages des réseaux sociaux.
- Vous vous mettez à jour sur les techniques de Marketing sur le Web.
- Vous êtes regroupé selon des groupes de niveaux
- Nous privilégions la pratique lors de ces journées de formation, afin que vous repartiez avec un vrai bagage.
- Formation éligible à un financement par l'OPCO.



PUBLIC VISÉ

Toute personne souhaitant optimiser son profil et développer une stratégie de networking BtoB.
4 stagiaires maximum par session.



DURÉE & LIEU DE LA FORMATION

1 journée | 7h
Salle Meeting Place à Strasbourg,
au sein de votre entreprise
ou à distance.



PRÉREQUIS

Avoir un profil LinkedIn
Accès à un ordinateur
avec connexion internet.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

La pédagogie sera active et participative.
Elle sera constituée des apports d'information des formateurs sous forme de support PowerPoint illustrés d'exemples pratiques, de mini-cas d'application, questions- réponses.

Des ateliers de travail pourront être mis en place afin de faciliter les échanges d'expérience et confronter les idées et meilleures pratiques.

Le support de la formation sera transmis en version papier en début de formation et pourra être envoyé sur demande en version électronique (PDF) à l'issue de la formation.

COMPÉTENCES ACQUISES

- Optimiser et personnaliser son profil pour renforcer la visibilité et le positionnement d'expert.
- Cartographier et segmenter son réseau professionnel pour des interactions ciblées et stratégiques.
- Développer une image de marque professionnelle en publiant des contenus pertinents et engageants.
- Comprendre et utiliser les outils analytiques pour maximiser la portée des publications et suivre les performances.
- Mettre en place une démarche de social selling pour générer des leads qualifiés et accroître les opportunités commerciales.
- Engager des conversations de qualité avec les prospects pour instaurer une relation de confiance.

Programme

1. Diagnostic et audit du compte professionnel du réseau social

- Analyser ses habitudes et son usage de LinkedIn.
- Faire le point sur sa démarche réseau.
- Identifier la place de LinkedIn dans sa stratégie réseau.

2. Mettre en place les bonnes pratiques sur LinkedIn

- Optimiser son profil LinkedIn pour mettre en avant son offre commerciale.
- Créer un système de veille et d'alerte pour rester à l'écoute de son marché et de ses clients.
- Utiliser LinkedIn pour préparer ses rendez-vous clients.

3. Développer une stratégie de prospection via LinkedIn

- Savoir entrer en relation avec des prospects sur les réseaux sociaux : les règles et bonnes pratiques et les erreurs à éviter.
- Exploiter les opportunités de contacts et d'échanges.
- Rester présent à l'esprit de ses clients et prospects et obtenir des recommandations.

4. Enrichir la relation client

- Créer et partager des contenus à forte valeur ajoutée.
- Connaître les nouveaux comportements des acheteurs B2B.
- Créer la discussion et engager les prospects.
- Créer ou améliorer une page entreprise.

5. Sécuriser et maintenir la sécurité sur LinkedIn

- Gestionnaire de mot de passe
- Entrer/choisir un mot de passe sécurisant

6. Problèmes rencontrés sur LinkedIn

- Contacter le support
- Protéger ses fichiers

7. Cas pratique

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

L'évaluation des acquis se fait à travers un questionnaire et des exercices de mise en pratique afin de vérifier que les objectifs de formations ont été complétés.
Une attestation de réussite à la formation sera délivrée à l'issue de cette dernière.

Notre agence est centre de formation agréé par l'Etat et enregistré sur Datadock



FF08V2

Nous aimons les défis alors lancez-vous !

Ouvert du lundi au jeudi de 8h30 à 12h30 et de 13h45 à 17h30, et le vendredi de 8h30 à 12h
Agence Idealice | 3 Rue Charles Péguy | 67200 Strasbourg
Tél : 03 88 30 17 41 | contact@idealice.fr

