

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
8 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 et une utilisation régulière des réseaux sociaux.
Bonne connaissance du Web en général, des outils bureautiques et 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.

Aussi un support de présentation sera remis à l'issu de la formation sous la forme de fichier PDF.

COMPÉTENCES ACQUISES

- Cartographier son réseau professionnel sur LinkedIn.
- Enclencher une démarche de social selling.
- Générer des leads commerciaux.
- Engager la discussion avec le prospect sur LinkedIn.

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. 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, sous le numéro d'agrément 426 705 40867



FF02V2

Noùs aimons les défis alors lancez-vous !

Ouvert du lundi au vendredi de 8h30 à 12h30 et de 14h à 17h
Agence Idealice | 3 Rue Charles Péguy | 67200 Strasbourg
Tél : 03 88 30 17 41 | contact@idealice.fr

