

**Durée :** 1 jour.

**Public :**

Toute personne voulant découvrir le fonctionnement de LinkedIn Dernière MAJ : Avril 2024

**Objectifs :**

Développer son réseau, sa notoriété et utiliser LinkedIn en BtoB. Créer et entretenir une relation privilégiée avec ses clients et prospects grâce à LinkedIn.

**Pré-requis :**

Connaître les bases du fonctionnement du web.

**Méthodes :**

Apports méthodologiques et mise en pratique immédiate, questions-réponses et échanges entre mes participants. Plan d'action et préconisations du formateur.

**Évaluation :**

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices, mise en situation et étude de cas à réaliser. Le formateur remet en fin de formation une attestation avec les objectifs acquis ou non par le stagiaire.

Dernière MAJ : Avril 2024

## Auditer son réseau LinkedIn

Analyser ses habitudes et son usage de LinkedIn : veille, prospection, communication produits

Situer LinkedIn dans son environnement professionnel : quels usages ?

### Les bonnes pratiques du Social Selling pour développer son activité

Optimiser son profil LinkedIn, mettre en avant son offre

Créer un système de veille et d'alerte

### Intégrer la page entreprise dans la communication

Créer la page de l'entreprise sur LinkedIn

Définir une stratégie éditoriale corporate

### Cartographier son réseau

Constituer son réseau, les prescripteurs

Utiliser le moteur de recherche de LinkedIn

Travailler son réseau pour trouver de nouveaux contacts

### Développer une stratégie de prospection

Les méthodes pour identifier les groupes pertinents

Comment entrer en relation avec des prospects via LinkedIn

Règles à respecter

Bons usages

Erreurs à éviter

Exploiter ses opportunités de contacts et d'échanges

Comment rester présent à l'esprit des clients/prospects

### Enrichir sa relation client

Créer et partager des contenus à forte valeur ajoutée

Identifier les nouveaux comportements des acheteurs B2B

Créer ou retravailler sa page entreprise

### S'organiser, mettre en place son plan d'actions

Plan d'actions Optimiser son profil LinkedIn

Plan d'actions Savoir animer son profil LinkedIn

**Modalités d'accès :** Adeos valide avec le candidat, qu'il possède bien les compétences et les prérequis nécessaires au suivi de la formation.

**Délais d'accès :** Nous contacter.

**Accessibilité aux personnes handicapées :** Nos locaux sont aux normes d'accueil pour les PMR, pour les autres handicapés nous contacter afin de pouvoir adapter la formation ou bien vous orienter vers un organisme partenaire.