

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.