Formation inter-filières

Communiquer et vendre sur LinkedIn

Apprenez à utiliser LinkedIn pour de vrai. Fédérez VOTRE communauté et vendez ! LinkedIn est une mine d'or sous-exploitée ! Vous devez être sur ce réseau. Vous devez être vu et reconnu ! Nous ne proposons pas une simple formation. C'est une méthode au cœur des dernières tendances. Notre mission : aider les professionnels à communiquer et vendre plus avec LinkedIn.

Objectifs

- Être capable de connaître les bases de LinkedIn
- Être capable de créer une image de marque personnelle sur LinkedIn
- Être capable de communiquer sur LinkedIn
- Être capable de créer une communauté engagée sur LinkedIn
- Être capable de trouver des clients sur LinkedIn

Format

Notre fo
gestion
ans lors

Ce site utilise des cookies dits « techniques » nécessaires à son bon fonctionnement, des cookies de mesure d'audience (génération des statistiques de fréquentation et d'utilisation du site afin d'analyser la navigation et d'améliorer le site), des cookies de modules sociaux (en vue du partage de l'URL d'une page du site sur les réseaux sociaux), des cookies publicitaires (partagés avec des partenaires) et des cookies Youtube. Pour plus d'informations et pour en paramétrer l'utilisation cliquez sur "Paramétrer les cookies". Vous pouvez à tout moment modifier vos préférences.

Contenu et programme

Nous ne proposons pas une simple formation. C'est une méthode au cœur des dernières tendances. Notre mission : aider les professionnels à communiquer et vendre plus avec LinkedIn.
connaissance de soi et une compréhension du mécanisme qui amène au conflit.

Module 1 : Les bases de LinkedIn : un réseau accessible à tout le monde
- La place de LinkedIn dans l'écosystème des réseaux
- Les forces et opportunités : pourquoi utiliser LinkedIn aujourd'hui ?
- Comprendre l'écosystème LinkedIn
- Profil vs Page Entreprise
- Fonctionnement de l'algorithme

Module 2 : Créer une image de marque personnelle sur LinkedIn : devenir quelqu'un sur le réseau
- Dresser la liste de vos personas et les prioriser
- Identifier votre proposition de valeur
- Optimiser votre profil personnel en fonction de vos objectifs
- Construire votre image de marque personnelle

Module 3 : Communiquer sur LinkedIn : engager votre communauté
- Connaître les différents types de publication
- Créer du contenu impactant
- S'initier au copywriting
➡Création de votre ligne éditoriale pour les 3 prochains mois.

Module 4 - Trouver des clients sur LinkedIn : obtenir 5 prospects qualifiés par semaine avec LinkedIn
- Le social selling
- Découvrir les notions de scraping, enrichissement et automatisation
- Sales Navigator vs version gratuite de LinkedIn pour cibler
- Utiliser les recherches booléennes
- Automatiser votre prospection avec Waalaxy
- Focus sur tous les outils nécessaires pour une bonne prospection avec LinkedIn
- Utiliser un CRM pour suivre vos prospects/clients dans le temps
- Quiz de fin de formation
➡Création de votre stratégie de prospection pour les 3 prochains mois.
La durée de chaque session peut varier selon la capacité d'avancement. L'objectif est de s'adapter en temps réel à votre situation.

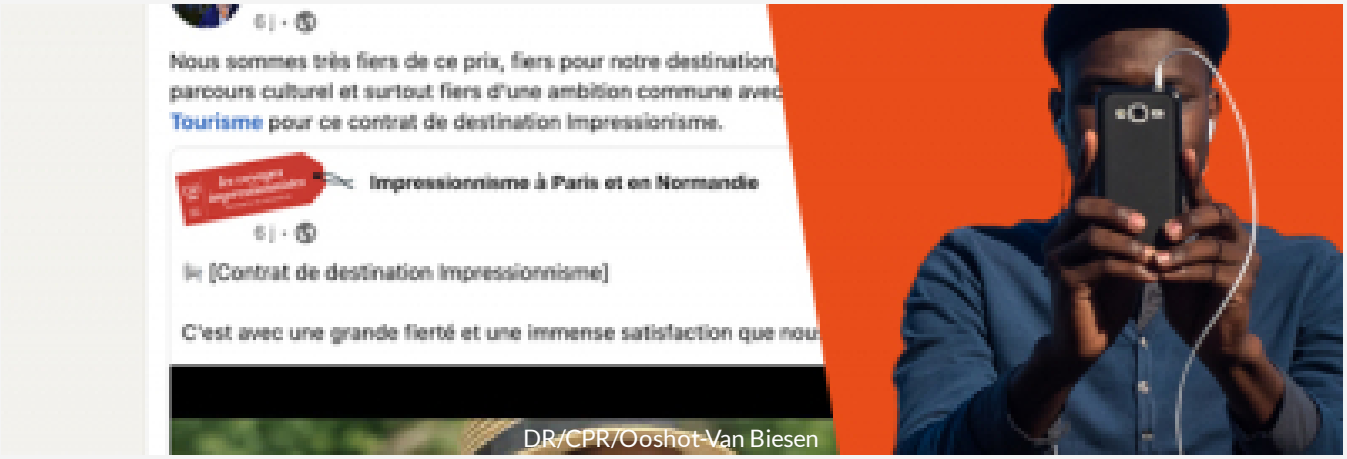
En bonus : un accès de 2 mois à La Méthode 365 : **www.methode365.com**

Public/Prérequis

Tous les p
- Un ordi
- Connais
- Connais
- Connais
- Pratiqu

Ce site utilise des cookies dits « techniques » nécessaires à son bon fonctionnement, des cookies de mesure d'audience (génération des statistiques de fréquentation et d'utilisation du site afin d'analyser la navigation et d'améliorer le site), des cookies de modules sociaux (en vue du partage de l'URL d'une page du site sur les réseaux sociaux), des cookies publicitaires (partagés avec des partenaires) et des cookies Youtube. Pour plus d'informations et pour en paramétrer l'utilisation cliquez sur "Paramétrer les cookies". Vous pouvez à tout moment modifier vos préférences.

Anne-Christine Bulourde
Chargée de mission formation
anne-christine.bulourde@chooseparisregion.org
06 46 79 08 32



DR/CPR/Ooshot-Van Biesen

Prix 350.00 € TTC

Date 13 Juin 2024

Détail tarif

Pour toute demande de prise en charge par votre OPCO
Demander un devis au formateur à l'adresse suivante : romain.cecillon@htw-marketing.com
Saisir la demande de prise en charge de la formation dans l'espace sécurisé de votre OPCO.
Pour les adhérents AFDAS le lien est le suivant : https://www.afdas.com/entreprises
Pour les autres participants une convention de formation vous sera adressée pas

Lieu

Parti

Ce site utilise des cookies dits « techniques » nécessaires à son bon fonctionnement, des cookies de mesure d'audience (génération des statistiques de fréquentation et d'utilisation du site afin d'analyser la navigation et d'améliorer le site), des cookies de modules sociaux (en vue du partage de l'URL d'une page du site sur les réseaux sociaux), des cookies publicitaires (partagés avec des partenaires) et des cookies Youtube. Pour plus d'informations et pour en paramétrer l'utilisation cliquez sur "Paramétrer les cookies". Vous pouvez à tout moment modifier vos préférences.

Ce cours comprend

- Diaporama de présentation
- Cas pratiques
- Mise en place d'actions
- Review
- Questions/ réponses.
- Optimisation
- QCM d'évaluation
- Mise en place d'actions concrètes

Niveau visé : expert

Ce site utilise des cookies dits « techniques » nécessaires à son bon fonctionnement, des cookies de mesure d'audience (génération des statistiques de fréquentation et d'utilisation du site afin d'analyser la navigation et d'améliorer le site), des cookies de modules sociaux (en vue du partage de l'URL d'une page du site sur les réseaux sociaux), des cookies publicitaires (partagés avec des partenaires) et des cookies Youtube. Pour plus d'informations et pour en paramétrer l'utilisation cliquez sur "Paramétrer les cookies". Vous pouvez à tout moment modifier vos préférences.