

Communiquer et vendre avec LinkedIn - 7h

Dernière modification : 10/11/2023.

Objectifs pédagogiques :

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

Publics concernés :

Tous les professionnels du tourisme utilisant LinkedIn

Pré-requis :

Connaissance du réseau social LinkedIn.

Connaissances basiques des bonnes pratiques de communication.

Connaissances basiques des bonnes pratiques commerciales.

Pratique de la langue française.

Durée de la formation et modalités d'organisation :

7 heures.

Session collective.

Lieu de la formation :

Conseil régional d'Ile-de-France, 2 Rue Simone Veil – 93400 Saint-Ouen

HTW

Contenu de la formation :

- Quiz de connaissance

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

HTW

- 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

Moyens et méthodes pédagogiques :

Diaporama de présentation.

Cas pratiques.

Mise en place d'actions.

Review.

Questions/ réponses.

Optimisation.

Profil du(des) formateur(s) :

Romain Cécillon.

Les références de Romain sont sur son profil LinkedIn : [Voir son profil LinkedIn.](#)

Modalités d'évaluation :

QCM d'évaluation.

Mise en place d'actions concrètes.

Niveau visé : **expert.**

*Indicateurs de niveaux : débutant, débutant +, intermédiaire, intermédiaire +, **expert**, expert+.

Moyens techniques :

- Ordinateurs.
- Accès aux réseaux sociaux.
- Bonne connexion internet.

HTW

Tarif :

Session collective : 350 € net/ personne.

Exonérée de TVA — Art. 261.4.4 a du CGI.

Possibilité de faire financer cette formation par votre OPCO ou FAF.

Contact :

Romain Cécillon.

06 43 60 12 15.

romain.cecillon@htw-marketing.com

[Voir le profil LinkedIn.](#)

HTW-MARKETING

Représentée par Romain Cécillon

66 chemin de l'Extraz

38110 Cessieu

Port. : +33 6 43 60 12 15

contact@htw-marketing.com

www.htw-marketing.com

N° TVA Intracommunautaire : FR57894148246

N° SIRET : 89414824600024

Numéro de déclaration d'activité : 84691821269

Code NAF : 8559B

RCS : LYON

Capital social : 1 000 €

Accessibilité aux personnes handicapées :

Les locaux situés au Conseil régional d'Ile-de-France, 2 Rue Simone Veil – 93400 Saint-Ouen sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Référent handicap : Romain Cécillon.

NDA 84691821269 - HTW-Marketing

66 chemin de l'extraz – 38110 CESSIEU – France

Siret : 89414824600024 – Naf : 8559B – TVA : FR 57894148246 – RCS Vienne

SAS au capital de 1 000€

Tel : 06 43 60 12 15 – Email : contact@htw-marketing.com - Site internet : www.htw-marketing.com