

Utiliser LinkedIn pour la prospection commerciale

Apprenez à développer votre communauté

800€ TTC

En présentiel
Formation Individuelle

700€ TTC

En distanciel
Formation Individuelle

Durée : 7 h
1 jour

PRISE EN CHARGE :

Mon Organisme
de Formation
est agréé **DIRECCTE**
et certifié **QUALIOPi**.

Votre **OPCO**
ou **Pôle Emploi**
peut prendre en charge
le coût de cette formation.

Contactez-moi pour
un audit gratuit de votre
projet de formation
06 60 2742 64

franck-artaud@atelier601.com



Programme de la formation

Comprendre les nouveaux comportements clients en B2B

Qu'est ce que l'Inbound marketing ?

Les enjeux et opportunités du Social Selling

Qu'est ce que le Social Selling ?

- Créer des relations
- Repérer des opportunités
- Développer sa marque
- Fidéliser vos clients

Créer un profil LinkedIn professionnel expert

- Créer un visuel professionnel de profil et d'arrière plan
- Exprimer sa spécificité et sa force
- Découvrir les section d'un profil LinkedIn
- Produire un contenu de qualité pour chaque section de profil

Diffuser du contenus sur LinkedIn

- Connaitre les types de publication
- Optimiser sa publication via les commentaires
- Trouver les bon hashtag
- Notifier des contacts lors d'une publication
- Savoir quand publier sur LinkedIn
- Publier dans les groupes

Automatiser ses publications

- Panorama des outils de publication automatique
sur les réseaux sociaux : Hootsuite, buffer, Agorapulse, metricool...
- Analyser les performances de ses publications

Interagir avec ses contacts

- Effectuer une recherche de contacts, d'entreprises
et de groupes sur LinkedIn
- Utiliser la fonction de mise en relation
- Utiliser la fonction de messagerie
- Réagir aux publications des contacts et montrer son engagement
via les commantaires



Utiliser LinkedIn pour la prospection commerciale

Apprenez à développer votre communauté

Objectifs de la formation :

Mettre en place et déployer une stratégie de social selling
Optimiser son profil LinkedIn
Savoir publier efficacement sur LinkedIn
Optimiser son Inbound marketing

Certification

Pas de certification

Méthodes d'évaluation

Au début de votre formation, vous réalisez un **test de positionnement** via une **auto-évaluation**. Tout au long de la formation, **est effectué une validation en continu**.

En fin de formation :

Vous réalisez une validation des acquis en ligne.
Vous donnez votre avis avec un questionnaire de satisfaction.

Attestation :

Vous recevez une attestation de formation,

Prise en charge:

Mon Organisme de Formation est agréé DIRECCTE et certifié QUALIOPi.
Votre **OPCO** ou le **Pôle Emploi** ou votre **CPF** peut prendre en charge le coût de cette formation.

