

Communiquer et Prospector sur LinkedIn

2 jours (14 heures)

Objectifs de la formation :

Optimiser son profil LinkedIn & sa Page Entreprise
Définir sa ligne éditoriale : Profil LinkedIn & Page Entreprise
Lancer ses campagnes de prospections sur LinkedIn

Module 1 : Les bases de l'influence sur LinkedIn

Historique de LinkedIn : chiffres, utilisateurs et objectifs
Le fonctionnement de l'algorithme de LinkedIn
L'importance de LinkedIn dans le réseau professionnel
Page personnelle **VS** Page entreprise : les POUR & les CONTRE !

Module 2 : Créer/Optimiser un profil attractif et personnalisé

Les bonnes pratiques de l'optimisation de profil
Mettre en avant ses compétences pour « attirer/conforter » ses clients
Créer un profil en adéquation avec sa stratégie de ciblage client
Optimiser votre profil pour répondre aux attentes de vos futurs

Module 3 : Créer une stratégie de contenu pertinente et attrayante

Définir sa stratégie de publication « entre tonalité et ciblage »
L'anatomie d'un post réussi sur LinkedIn
Attirer son audience avec les meilleurs supports/médias en fonction de ses objectifs
Créer des visuels cohérents avec sa stratégie de publication
Créer sa ligne éditoriale et planifier ses publications

CAS PRATIQUE « Page Personnelle » :

Quizz des acquis sur la gestion de sa page personnelle LinkedIn
Préparer sa ligne éditoriale et sa planification
Créer des visuels cohérents avec sa stratégie de planification
Vérification & correction du cas pratique réalisé en autonomie

Module 4 : Créer du contenu sur sa page Entreprise

Optimisation de la page Entreprise LinkedIn : identification & visibilité
Établir les objectifs de développement de la page Entreprise
Développer son réseau de followers et créer une communauté engagée
Utiliser les fonctionnalités de LinkedIn pour promouvoir la page Entreprise

Module 5 : Développer son portefeuille client avec LinkedIn

Trouver ses clients sur LinkedIn : définir sa cible / son persona
Cibler ses clients avec Sales Navigator (approche Outbound)
Attirer ses clients grâce à une stratégie de contenu & de visibilité (approche Inbound)
Semi-automatiser sa prospection sur LinkedIn

Module 6 : La publicité payante sur LinkedIn (partie 1)

Les différents types de publicités sponsorisés
Cibler son audience : les critères de sélection
Budget et enchères : comment les gérer efficacement

Module 7 : La publicité payante sur LinkedIn (partie 2)

Créer sa première campagne publicitaire

Les meilleures pratiques pour créer des campagnes impactantes

Les indicateurs à suivre pour mesurer l'impact de sa campagne

Optimiser ses campagnes pour améliorer ses performances

CAS PRATIQUE « Page Entreprise » :

Quizz des acquis sur la gestion de sa page personnelle LinkedIn

Etude de cas sur la réalisation / optimisation de sa « Page Entreprise »

Créer son premier ciblage et sa première campagne sponsorisée

Informations sur la formation :

Prérequis :

- Disposer d'un PC ou un téléphone (smartphone) avec une connexion internet
- Avoir un compte personnel & professionnel Facebook & Instagram

Méthode mobilisée et méthode d'évaluation :

- Quizz initial portant sur les connaissances du bénéficiaire
- Alternance de méthodes affirmatives, interrogatives et actives à des exercices de mise en pratique
- Un certificat de réalisation et un questionnaire de satisfaction sera transmis en fin de formation.

Cibles :

Toute personne désireuse de développer sa présence en ligne sur LinkedIn

Modalité et délais d'accès :

28 et 29 Septembre 2023 à l'hôtel Boucan Canot (Saint-Gilles-Les-Bains)

Accessibilité :

Pour toutes nos formations, nous adaptons les modalités pédagogiques et l'animation de la formation en fonction de la situation d'handicap annoncée.

Pour toute question relative à l'accessibilité de nos formations en situation d'handicap, merci de contacter Mathieu par téléphone au 06.93.00.34.45 ou par email contact@labmentor.fr

Tarifs :

Inter-entreprise : 890€ HT par personne incluant les frais de restauration (salle, déjeuners, pause) – Maximum de 12 bénéficiaires par formation

Contact :

Mathieu MAILLOT
contact@labmentor.fr
06.93.00.34.45