

Prospecter grâce à LinkedIn en mode social selling

Objectifs :

Optimiser son profil et sa page LinkedIn pour plus d'impact. Aborder ses prospects en mode « social selling ». Publier et interagir sur LinkedIn pour susciter le partage et générer des appels entrants.

Date, durée et lieu :

- Le mardi 17/5/2022 de 9h à 12h30 (3h30), en distanciel synchrone via le logiciel Zoom (un lien de connexion vous sera envoyé 48h avant le début de la formation)

Prix : 0 € ; Attention, pour bénéficier de cette condition tarifaire vous devez être adhérent à France Gestion

Public concerné : Adhérents de France Gestion, dirigeants de TPE

Intervenante : Emmanuelle PUTAUX, consultante-formatrice en marketing digital

Pré-requis : Avoir créé un profil/une page sur les réseaux sociaux

Moyens techniques et pédagogiques :

Techniques :

- Accès à une plateforme de visioconférence Zoom après envoi d'un lien et d'un code de connexion.

Pédagogiques :

- Exercices pratiques
- Exposés théoriques
- Etude de cas
- Envoi d'un support pédagogique à la suite de la formation

Moyens avant la formation :

Un questionnaire d'analyse des besoins et d'évaluation des acquis avant la formation conçu par l'intervenant et validé par France Gestion sera transmis aux participants avant la formation afin que le formateur s'adapte à leurs attentes et leurs besoins.

Validation des acquis :

Validation des objectifs de la formation :

Lors du déroulement de la formation :

- Quiz Amont/aval
- Travaux de réflexion
- Exercices pratiques

A l'issue de la formation :

- Questions orales et réponses
- Tour de table
- Quiz d'évaluation des connaissances acquises, résultats et corrigés

Qualité et évaluation de la formation :

- Une grille d'évaluation sera remise à chaque participant à la fin de la formation pour mesurer le niveau de satisfaction au regard des attentes.

Accessibilité :

Si l'un des futurs participants de la formation (ou vous-même si vous êtes le participant) est en situation de handicap, et pour toute question y compris sur l'accessibilité, vous pouvez prendre contact avec notre référent handicap :

- Francis Villos, responsable formation
- Francis.villos@france-gestion.fr / Tél. 01 39 07 49 15 (ligne directe)

Du lundi au jeudi de 8h30 à 18h00 et le vendredi de 8h30 à 17h.

Nous vous répondrons sous 48 heures.

Programme :

1^{ère} partie – Créer une image convaincante

- Enrichir son profil pour affirmer son expertise
- Créer la page de son entreprise pour plus d'impact
- Exploiter les ressorts entre profil et page pour gagner en visibilité

2^{ème} partie – Elargir son réseau d'influence avec stratégie

- Maîtriser les filtres et les points d'entrée du moteur de recherche de LinkedIn
- Se faire recommander et « se recommander de » pour prospecter avec succès en mode « social selling »
- Identifier les groupes pertinents pour améliorer sa visibilité

3^{ème} partie – Entretenir la relation pour générer des appels entrants

- Interagir avec stratégie pour fidéliser et déclencher des appels entrants
- Comprendre les critères de l'algorithme LinkedIn pour plus de visibilité sur le fil d'actualité de ses prospects
- Publier des posts et articles à fort impact grâce aux différents leviers de visibilité