

Générer des appels entrants grâce à LinkedIn

Objectifs :

Augmenter l'impact de son profil grâce au mode « Créateur ». Devenir incontournable sur son secteur d'activité. Susciter likes, commentaires et partages pour générer des appels entrants.

Date, durée et lieu :

- Vendredi 7/10/2022 de 9h à 12h30 (3.5h), 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, collaborateurs de cabinet comptable.

Intervenante : Emmanuelle PUTAUX, consultante-formatrice en marketing et digital.

Pré-requis : Avoir créé un profil sur LinkedIn.

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
- Etudes 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 :

- Un questionnaire d'évaluation sera remis 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 – Exploiter le mode « Créateur » de son profil en lien avec sa page

- Rédiger ses articles de blog sur LinkedIn
- Créer une newsletter sur LinkedIn
- Lancer événements et vidéos « live » pour se faire connaître

2^{ème} partie – Devenir incontournable sur son secteur d'activité

- Exploiter les techniques de growth hacking pour développer son réseau rapidement
- Maîtriser les subtilités de l'algorithme de LinkedIn
- Affiner son ciblage pour plus de visibilité

3^{ème} partie – Susciter l'engagement de son réseau pour générer des appels entrants

- Comprendre les mécanismes psychologiques en action sur les réseaux sociaux
- Sélectionner des influenceurs pour sa stratégie de publication
- Les méthodes pour des posts et messages convaincants