

Prospectez via LinkedIn pour votre TPE

Objectifs :

Optimiser son profil pour plus d'impact et créer une page pour sa TPE. Aborder ses prospects en mode « social selling ». Publier et interagir pour générer des appels entrants en prenant en compte l'algorithme LinkedIn.

Date et durée :

Mardi 28 février 2023 de 9h à 12h30 (3,5h avec pause de 15 mn à 11h) en distanciel synchrone via le logiciel Zoom (un lien de connexion vous sera envoyé 48h avant le début de la formation)

Prix par personne :

- Adhérent de France Gestion : 0 €
- Non-adhérent de France Gestion : 120 € HT

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 :

- Etudes de cas concrets
- Exposés théoriques
- Conseils pratiques
- Mise à disposition en ligne de supports 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 :

Le formateur vérifiera que les objectifs de cette formation sont atteints grâce aux modalités suivantes :

Durant la formation :

- Exercices / Reformulation / Questionnement
- Temps dédié à l'ancrage des savoirs dans la réalité du stagiaire

A l'issue de la formation :

- Questions orales et réponses
- Tour de table
- Réalisation d'un quiz digital et ludique à l'issue de la formation

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
- 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 et son cercle 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'actualités de ses prospects
- Publier des posts et articles à fort impact grâce aux différents leviers de visibilité