

LinkedIn et le social selling

Objectifs :

Aborder ses prospects sur un mode « social selling ». Publier sur LinkedIn pour générer des appels entrants. Interagir et animer son réseau pour susciter le partage.

Date et durée :

Jeudi 7 décembre 2023 de 9h à 11h (2h), sans pause, 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 : 80 € HT

Public concerné : Adhérents de France Gestion, dirigeants de TPE

Intervenante : Emmanuelle PUTAUX, consultante et formatrice en marketing digital

Pré-requis : Aucun

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 :

Validation des objectifs de la formation :

Lors du déroulement de la formation

- Quiz sur le savoir présenté

A l'issue de la formation

- Questions orales et réponses
- Quiz d'évaluation des connaissances acquises, résultats et corrigés
- Mise en place d'un wiki pour consigner les questions et réponses liées à la formation

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 :

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 – Prospecter pour son entreprise en mode « social selling »

- Utiliser toutes les finesses du moteur de recherche LinkedIn pour élargir son cercle de relations par recommandation
- Entrer en relation avec ses prospects sur un mode « social »
- Accélérer les résultats en important/exportant ses contacts

2^{ème} partie – Garder le lien avec les décideurs pour générer des appels entrants

- Publier sur le fil d'actualité de ses prospects en optimisant ses publications
- Exploiter les différents types d'interactions et de notifications proposés par LinkedIn
- Définir le plan d'action de son agence et améliorer les résultats