

PROSPECTEZ EFFICACEMENT AVEC LINKEDIN

À l'issue de la formation, les participants seront capables de prospecter de façon performante sur LinkedIn.

Durée: 7.00 heures (1.00 jours)

Profils des apprenants

- Chargé de communication, responsable de marketing, dirigeant d'entreprise, indépendant, artisans, commerçants, commerciaux, service RH.
- Toute personne souhaitant approfondir ses compétences sur ce réseau social.

Prérequis

- Bases de l'usage d'internet et d'un navigateur web

Accessibilité et délais d'accès

Accessibilité / Handicap : Si vous êtes en situation de handicap, merci de contacter notre Référent Handicap par email (fabien@fabien-massavie.com) avant le début de votre formation, afin que nous puissions prendre toutes les mesures nécessaires pour vous dispenser la formation dans les meilleures conditions.

Délais d'accès : 2 semaines

Qualité et indicateurs de résultats

- Préparation en amont de la formation pour coller au réel et à la culture de l'entreprise
- Utilisation de cas concrets, échanges de pratiques, alternance entre sessions collectives et approches individuelles et personnalisée permettant de lever les freins de chacun
- Formation pragmatique
- Pédagogie « pédocentrée » (interrogative et active), centrée sur les participants (leurs connaissances, attentes, bonnes pratiques...)

Objectifs pédagogiques

- Savoir créer sa stratégie LinkedIn
- Savoir optimiser sa visibilité LinkedIn
- Savoir trouver et contacter ses cibles
- Savoir suivre et analyser ses performances
- Savoir automatiser sa prospection

Contenu de la formation

- Savoir créer sa stratégie LinkedIn
 - Comprendre l'impact du Social Selling
 - Déterminer ses cibles
 - Mettre en place une stratégie dédiée pour chacune d'entre elles
- Savoir optimiser sa visibilité LinkedIn
 - Valoriser son profil
 - Le rendre « SEO friendly »
 - Savoir quoi et quand publier

Fabien Massavie Formation

13 rue Goethe

57000 Metz

Email: fabien@fabien-massavie.com

Tel: 0648204939



- Savoir trouver et contacter ses cibles
 - Maîtriser les techniques de recherches avancées sur LinkedIn
 - Créer ses bases de prospection ciblées
 - Créer ses différents messages types de prospection
 - Créer et déployer ses campagnes de prospection
- Savoir suivre et analyser ses performances
 - Mettre en place une stratégie A/B testing
 - Analyser ses performances
 - Améliorer ses campagnes
- Savoir automatiser sa prospection
 - Automatiser toutes les actions qui peuvent l'être afin d'optimiser sa prospection

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Moyens pédagogiques et techniques

- Tour de table pour connaître les besoins des stagiaires
- QCM niveau d'entrée
- Ateliers pratiques
- QCM niveau de sortie
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Quizz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

Prix : 575.00 €

NPS : Net Promoter Score : ..%

Nombre de formations sur l'année :

Nombre de stagiaires sur l'année :

Note générale de la formation :

Mise à jour du document : 29/03/2022