



Eligible CPF : **NON**

Durée : 14H / 2J

Tarif : 920 € HT

Groupe : 4 max.

Formateur :

Consultant Expert Social Media Marketing et formateur confirmé.

Objectifs :

Exploiter LinkedIn pour promouvoir les produits/prestations d'une entreprise et acquérir des nouveaux clients.

Profil stagiaire :

Toute personne amenée à communiquer sur LinkedIn dans un cadre professionnel, pour une entreprise.

Prérequis :

Connaître l'environnement web et avoir un compte LinkedIn.

✉ formation@effiskill.com

☎ 04 72 18 51 18

Consultez notre offre :

www.effiskill.com



Social Selling BtoB, Bien communiquer sur LinkedIn

LinkedIn est le réseau social de référence pour promouvoir des prestations de service et/ou des produits commercialisés auprès de professionnels (BtoB).

Cette formation LinkedIn en présentiel à Lyon, vous propose de vous approprier les bonnes pratiques, de la gestion des profils à la publication de Posts efficaces, pour développer un réseau, une « *Marque Employeur* », de façon professionnelle.

Compétences visées :

- > Savoir créer, optimiser son profil «*Marque personnelle*» et la page Entreprise.
- > Acquérir les règles efficaces de communication et de publication de post.
- > Maîtriser les outils de recherches pour développer un réseau, prospecter.
- > Savoir mesurer l'efficacité de ses actions et en assurer le suivi.

Programme :

Introduction :

Définition du Social Selling, les enjeux.
L'interface LinkedIn – Navigation entre un profil personnel et Entreprise.
Optimiser (ou créer) son profil – Définition « *Marque personnelle.*»
La sécurité d'un profil, compte.

Communiquer efficacement :

Définition de la « *Marque employeur* ».
Créer/optimiser des pages entreprises.
Les notations et leurs gestions.
L'algorithme de référencement LinkedIn, mots clés, # .
L'édition de Post, les points clés d'une publication réussie.
Créer un calendrier de publication (contenu et rythme).
Gestion les interactions, commentaires, messages.
Gagner en inspiration avec ChatGPT pour éditer des Posts rapidement.

Développer et gérer un réseau :

Le moteur de recherches LinkedIn .
L'usage des opérateurs booléens pour éditer des requêtes précises.
Stratégie de prospection.
Outils de prospections sur LinkedIn, de recherche de coordonnées.
Recherches globales gratuites.
Prise de contact, l'importance du message de mise en relation.

Veille et suivi :

Utilisation d'outils de suivi sur les réseaux sociaux.
Veille et recherche de contenu sur des partenaires, clients, prospects, concurrents.
Indicateurs d'efficacité.

Choix pédagogiques :

La session de 4 participants max. permet une pédagogie active et personnalisée.
Chaque participant se connecte à son profil personnel pour suivre la formation.
Formation opérationnelle ponctuée d'apports théoriques et composée de nombreux exercices pratiques sous forme d'atelier permettant de valider et d'évaluer les acquis.
Attestation et fiche d'évaluation des acquis délivrées à l'issue de la formation.