

Linkedin < les bases pour la prospection et la vente

INFORMATIONS GÉNÉRALES

> Public

Formation réservée aux adhérents de l'association – Pôle Culture & Patrimoines

> Pré requis

Une connaissance de base du web (envoi de mail, recherche sur Google, existence des réseaux sociaux)

> Objectifs

- Créer et optimiser son profil et sa page entreprise
- Identifier les contacts intéressants et les clients potentiels sur LinkedIn
- Engager la conversation avec les personnes-clés : prospects, clients, partenaires, influenceurs
- Etendre son réseau professionnel
- Appliquer le social selling sur LinkedIn

Dates : 19 et 26 janvier 2021

Lieu : en visioconférence

Horaires : 9h à 12h30

Durée : 2x 3,5h

Tarif : 200€ HT pour les membres du Pôle 2020
et 2021 (TVA 20%)

Organisme de formation

N° déclaration d'activité : 93131742413

Prise en charge OPCO

Informations :

Laetitia Bertrand - Directrice

Tél. : 06 14 89 18 38



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

2 demi-journées de formation en visioconférence comprenant des exposés théoriques et pratiques à l'appui de retour d'expérience concrets. Le formateur aura également à cœur de créer des échanges avec l'assistance afin de pouvoir aborder des problématiques spécifiques qu'elles auraient rencontrées ou rencontreraient. Exercices prévus.

PROGRAMME

INTRODUCTION : COMPRENDRE L'UNIVERS DES RÉSEAUX SOCIAUX

Les différents réseaux sociaux

Les actions sur les réseaux sociaux : contenu, modération, développement de la communauté, Veille, Stratégie, Événementiel

LinkedIn : quels objectifs pour mon entreprise ? et quels objectifs en termes de personal branding ?

Le social selling

Exercice pratique

I CRÉER SON PROFIL SUR LINKEDIN

Comment créer et compléter son profil LinkedIn

Optimiser son profil LinkedIn : URL, multilingue, photos de profil et photos de couverture

Accéder à sa messagerie LinkedIn

Travailler son réseau sur LinkedIn

Publier des nouvelles via son profil LinkedIn

Ecrire un article sur LinkedIn

Exercice pratique

II CRÉER LE PROFIL DE SON ENTREPRISE SUR LINKEDIN

Créer sa page entreprise
Les administrateurs de ma page entreprise
Fonctionnement d'une page entreprise

III CRÉER SON CALENDRIER DE CONVERSATION ENTREPRISE SUR LINKEDIN

Définir le ton à adopter
Analyser la concurrence
Typologie des contenus
Le droit d'auteur sur Internet
Comment structurer son calendrier
Les fonctionnalités
Un outil pour de beaux visuels : Canva
Choisir la fréquence et l'horaire de ses prises de parole
Choisir sa ligne éditoriale sur LinkedIn en tenant compte de l'algorithme
Un outil pour la veille stratégique et concurrentielle : Google Alert
Exercice pratique

IV FAIRE GRANDIR SA COMMUNAUTÉ SUR LINKEDIN

La création d'événements sur LinkedIn
Les campagnes publicitaires
Autres astuces
Les statistiques pour mesurer son efficacité sur LinkedIn
Exercice pratique

V MODÉRER SON COMPTE ENTREPRISE

Comment voir tous ses messages et commentaires
Comment bien répondre
Les réponses types
La suppression de commentaires
Tendance : le directeur et l'employé ambassadeurs
Exercice pratique

VI LES SOLUTIONS PAYANTES

Quel forfait pour sa stratégie commerciale ?
Exercice pratique

VII CONCLUSION

INTERVENANT

Ariane Barlatier

2010 à 2016 : Community manager et social media manager pour The Walt Disney Company France

2017 - aujourd'hui : Formatrice professionnelle, community manager et conseil entreprises. Clients récents :
Lycée Charles Péguy, PLD Automobiles, RTE, Parc Spirou, Yop, Cliniques Almaviva Santé, MJC Aix en Provence.

INFORMATIONS PRATIQUES

Formation en visio conférence.

Prévoir un ordinateur et d'être au calme dans une pièce isolée avec une connexion Internet correcte.

Le lien pour suivre la formation vous sera communiqué au plus tard la veille de la formation.