

Programme de formation Linkedin

OBJECTIFS

À l'issue de la cette formation vous serez en mesure de :

- Étendre votre réseau professionnel
- Créer et organiser votre prospection commerciale
- Générer de la prise de rendez-vous qualitatif
- Réaliser des actions de Social Selling
- Utiliser Linkedin comme un outil de vente supplémentaire

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Cette formation est destinée à un public de professionnels ayant une connaissance des outils web voulant se lancer dans un processus de social Selling.

DURÉE DE LA FORMATION

La formation dure 14h divisée en 2 jours de 7h espacés d'une semaine.

EST SI C'ÉTAIT VOUS ?



Nicolas GUICHARD
Dirigeant

Nicolas est dirigeant d'une PME de 17 salariés, son activité est : la vente de solution informatique de gestion de paie.

Il a une équipe de 4 commerciaux 3 itinérants et 1 sédentaire. Son marché se durcit, il passe de plus en plus de temps sur de la prospection téléphonique, les salons professionnels sont de plus en plus chers et les retombés des actions de marketing direct classique montrent leurs limites.

Il voit ses concurrents et son environnement présent sur les réseaux sociaux et à décider de créer un compte LinkedIn. Cela lui a permis d'avoir des contacts de qualité, mais il ne sait pas vraiment comment. Il souhaite booster ses conversions via les réseaux sociaux convaincus de leurs importances.

Il fait appel à nous pour une formation LinkedIn.

CONTENU DE LA FORMATION

Présentation des réseaux sociaux professionnels

Présentation et état des lieux de LinkedIn

Présentation des intérêts et définition d'une stratégie pour votre structure

Apprentissage des deux règles d'or de LinkedIn

Prise en main avancée et professionnelle de l'interface LinkedIn

Enrichissement d'un profil professionnel

Utilisation approfondie de la fonction recherche avancée

Créer et organiser une prospection

Créer des étiquettes pertinentes (groupe de personne) dynamiques

Rentrer en contact avec des personnes intégrables

Création et paramétrage de votre page entreprise

Créer et paramétrer une page entreprise

Lecture, analyse et interprétation des statistiques

Social selling

Mise en pratique d'une veille commerciale, marketing, environnement et concurrentielle.

Détecter, accélérer et développer son business

Utiliser les outils du web pour programmer ses actions commerciales

MOYENS PÉDAGOGIQUES

La formation comporte 80% de pratique, 20% de théorie et 100% d'échange. Nous aborderons des cas pratiques et réels.

FORMATEUR



Adamas LY
Archi-Tech

Ancien dirigeant et expert en communication web, j'attache une attention particulière à vous faire monter en compétences.

On prend le temps de pratiquer et je m'assure que vous êtes opérationnel.

À l'issue de la formation, je continue à vous suivre pendant 1 an pour que vous soyez toujours à jour.

[Convertissez votre visibilité](#)

CONTACT : Amandine - Gestionnaire de relation - 06 23 58 02 52

AL COMMUNICATION

contact@al-communication.fr

LinkedIn

Dernière mise à jour : 30/10/2017