

Programme de formation Social Selling sur LinkedIn

Objectifs de la formation :

- Créer, gérer et optimiser des profils personnels LinkedIn et/ou des pages entreprises LinkedIn
- Définir une ligne éditoriale adaptée à une page entreprise LinkedIn et/ou un profil LinkedIn
- Rédiger des messages et mettre en place une campagne de prospection LinkedIn

Programme détaillé :

Module 1 : La base d'une communication efficace : la démarche Social Selling

- Histoire et mission de LinkedIn : Chiffres clés, qui sont les utilisateurs de LinkedIn, et que viennent-ils chercher ?
- Comprendre le fonctionnement de l'algorithme LinkedIn.
- Les bases du social selling : la logique de l'inbound marketing avec la communication et le marketing d'inclusion pour toucher sa cible.

Module 2 : Théorie et pratique de l'optimisation de profil

- Transformer habilement son profil en réelle plaquette commerciale.
- Enrichir et exploiter tout le contenu du profil.
- Comprendre et définir stratégiquement les mots clefs sur lesquels apparaître.
- Mise en place de la théorie sur les profils des participants.

Module 3 : Préparer une campagne de Prospection

- Définir et rechercher sa cible sur Sales Navigator
- Utiliser le marketing d'inclusion en prospection
- Apprendre à échanger avec un lead de façon manuelle
- Les occasions à ne pas rater
- Suivre et interpréter ses performances (Social Selling Index)

Module 4 : Préparer son contenu & allier sa stratégie de communication en cohérence avec la prospection

AdPremier

Synergie entre communication et prospection
Définir sa stratégie et ses objectifs
www.adpremier.fr

Tel : +33 (0)4 93 63 63 27
www.adpremier.fr

AdPremier
1681 route des Dolines
Imm. HB3 - Les Taissounières
06560 Sophia-Antipolis



- Comprendre l'anatomie d'un post : Méthode CTA, comprendre les différents types de posts
- Médias : vidéo, photo, carrousels, sondage, etc.
- Choisir sa tonalité et faire de bonnes accroches
- Faire de la veille efficace : utiliser les bons outils et les bonnes ressources.
- Créer une routine de production et publication : principe et outils.
- Mise en pratique de la veille : décortiquer un post d'un concurrent
- Suivre ses performances (KPI) et suivre ses interactions
- Échanges LinkedIn : sortants et entrants, interagir avec les membres LinkedIn

Module 5 : Mise en pratique : créer sa ligne éditoriale + Bilan des acquis et questions

- Préparer votre ligne éditoriale et un agenda de publication.
- Préparer des visuels cohérents et qui fonctionnent.
- Quiz des acquis et échange avec les participants.
- Vérification des acquis suite à la mise en pratique de façon autonome. Réponses aux questions.

Module 6 : Introduction aux fonctionnalités d'une page entreprise

- Différents types de compte sur LinkedIn : le profil professionnel et la page entreprise. Intérêts et avantages de chaque type de compte.
- Analyse des fonctionnalités de la page entreprise.

Module 7 : Créer du contenu sur une page entreprise

- Définir sa stratégie et ses objectifs. Définir sa/ses cible(s). Comprendre les besoins et les attentes de sa cible.
- Intérêts de la communication corporate.
- Comprendre les différents types de publications et définir sa ligne éditoriale.
- Anatomie d'une publication : comprendre la méthode d'écriture et les codes LinkedIn, méthode CTA.
- Créer sa routine de production : principe et outils.

Module 8 : Stratégies de développement d'une page entreprise

- Définir des hashtags clés pour se positionner. Suivre des hashtags.
- Technique de développement d'une communauté.
- Bonnes et mauvaises pratiques.

Module 9 : Bilan des acquis et questions

- Quiz des acquis et échange avec les participants.
- Vérification des acquis suite à la mise en pratique de façon autonome. Réponses aux questions

Lieux : Formation Ouverte à Distance – Visio conférence via Zoom, Teams ou autre outil qui vous sera communiqué par votre formateur.

Public visé : chef d'entreprise, salarié d'entreprise et auto-entrepreneur.

Prérequis : Disposer d'un ordinateur avec une connexion Internet.

Accessibilité : Pour toutes nos formations, nous réalisons des études préalables à la formation pour adapter les modalités pédagogiques et l'animation de la formation en fonction de la situation de handicap annoncée. De plus, en fonction des demandes, nous mettrons tout en œuvre pour nous tourner vers les partenaires spécialisés.

Dates des sessions : sur demande.

Durée de la formation : 12h30

Moyens pédagogiques et techniques mis en œuvre :

- Support de cours fourni à chaque participant sous PowerPoint,
- Formation à distance (Visio conférence),
- Groupe de 4/5 personnes maximum pour plus de réactivité,
- Assistance pendant 1 mois suivant la formation,

Moyens permettant d'assurer le suivi de l'exécution et résultats de l'action :

- Etude préalable,
- Quiz intermédiaires et en fin de formation,
- Exercices de mise en application,
- Evaluation à chaud,
- Evaluation à froid.

Sanction de la formation :

Attestation d'assiduité / Relevé de connexion/ Certificat de réalisation.

Tarifs : 1 250€ HT.

Formateur : Hugo LACROIX – Expert Social Media

Hugo.lacroix@linkforce.in

06 31 30 91 48

Date de modification : 22/02/2023