

Programme

[Visioconférence] Formation Social Selling sur LinkedIn

*Développez votre business grâce à LinkedIn !
Apprenez à communiquer et à vendre sur LinkedIn.*

Objectifs pédagogiques

- 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

Contenu de la formation

- 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)

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Nos formations sont réalisées par des formateurs experts.

Moyens pédagogiques et techniques

- Support de cours,
- Formation à distance via l'outil de visioconférence de Digiforma.
- Groupe de 4/5 personnes maximum pour plus de réactivité,
- Assistance pendant 1 mois suivant la formation.

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

AdPremier

1681 route des Dolines Imm. HB3 - Les Taissounières
06560 Sophia Antipolis
Email : formations@adpremier.fr
Tel : 04 22 58 04 50



- Etude préalable,
- Quiz en cours de formation,
- Exercices de mise en application,
- Examen final (Obtenir une note supérieure ou égale à 7/10 pour valider les acquis de la formation)
- Evaluation à chaud,
- Evaluation à froid.
- Obtenir à minima 1 point d'écart entre votre auto-évaluation avant vs après la formation.

Sanction de la formation

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

Durée: 12.50 heures

Dates : sur demande

Prix : 1875.00 € HT

Profils des apprenants

- chef d'entreprise, salarié d'entreprise et auto-entrepreneur.

Prérequis

- Disposer d'un ordinateur avec une connexion Internet.

Accessibilité et délais d'accès

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.

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 3 semaines avant le démarrage de la formation.

Qualité et indicateurs de résultats

Note moyenne attribuée par nos stagiaires : 9/10 (plus de 300 apprenants formés).