

FORMATION LINKEDIN : OPTIMISER SON PROFIL ET PROSPECTER DE NOUVEAUX CLIENTS

Satisfaction de nos apprenants en 2023 : 98%
Taux d'assiduité : 100%



Formez-vous selon vos disponibilités
! Vous proposez **3 dates au choix** et
votre formateur vous confirme la date
souhaitée.



En présentiel dans votre entreprise,
dans l'un de nos **20 centres de
formation** ou en **distanciel** par
visioconférence.



Initiation, Avancé, Expert

Référence : RS-2018

Durée : 7 heures soit 1 jour

Tarif formation individuelle : 980 € HT / Personne

Tarif Intra-Entreprise à partir de 4 Collaborateurs : [Demandez un devis](#)

Vous avez des questions sur cette formation ?

Contactez nos conseillers au : 01 42 66 36 42 du lundi au vendredi de 9h00 à 19h ou par email
formation@expertisme.com

Votre parcours de formation : >> Découvrez-le étape par étape



Contexte

Vous avez un profil sur LinkedIn et souhaitez apprendre à l'optimiser ? Vous souhaitez entrer dans une démarche de prospection commerciale ? Avec l'évolution constante du monde professionnel, être présent sur LinkedIn est devenu essentiel pour établir des connexions et développer son activité.

LinkedIn est l'outil incontournable pour les professionnels et les entreprises souhaitant étendre leur réseau et accéder à de nouvelles opportunités.

Expertisme, Organisme de formation Certifié Qualiopi, vous propose cette formation "LinkedIn : Optimiser son profil et prospecter de nouveaux clients" spécialement conçue pour vous aider à exploiter pleinement le potentiel de LinkedIn en tant qu'outil de développement personnel et commercial.

Cette formation est animée par un Formateur Expert Métier qui vous guidera pour optimiser votre profil LinkedIn et à le rendre attrayant. Vous y découvrirez les différentes composantes du profil comme la rédaction d'un résumé de profil percutant, la mise en avant des compétences clés, la publication de réalisations professionnelles et l'ajout d'une photo de profil professionnelle. Un profil LinkedIn optimisé est la première étape pour attirer l'attention des prospects potentiels.

Vous découvrirez comment accroître votre visibilité sur LinkedIn en apprenant à choisir les bons mots-clés pour votre profil, à solliciter des recommandations de collègues ou de clients et à partager du contenu pertinent pour votre domaine d'activité. Une visibilité accrue favorise la notoriété et les opportunités de connexion.

La formation met l'accent sur le développement de votre réseau professionnel. Vous serez amené à identifier et à vous connecter avec des professionnels de votre secteur, à interagir de manière significative avec votre réseau et à bâtir des relations solides avec des clients potentiels.

Les techniques de prospection sont au cœur de cette formation : votre Formateur Expert Métier vous conseillera et vous guidera pour identifier les prospects, à les approcher de manière professionnelle, à engager des conversations productives et à convertir les leads en clients. Des stratégies efficaces pour la prospection sur LinkedIn seront présentées, couvrant les messages personnalisés, les groupes de discussion, et les publicités ciblées.

Enfin la formation vous ouvrira les portes à utiliser des outils de prospection automatisée, à créer des scénarios de prospection, et à mesurer l'efficacité de vos actions.

En vous inscrivant à cette formation, vous bénéficierez d'un réel accompagnement dans l'utilisation des fonctionnalités de LinkedIn pour optimiser votre prospection commerciale.

À qui s'adresse cette formation ?

Cette formation s'adresse aux professionnels du marketing et de la communication, du commerce en BtoB et BtoC et aux dirigeants ou créateurs d'entreprise.

Objectifs

- Maîtriser les fonctionnalités du profil LinkedIn
- Optimiser l'administration et la gestion de son compte sur LinkedIn
- Créer et assurer l'animation et la gestion de votre communauté sur LinkedIn
- Se positionner plus efficacement que vos concurrents.
- Optimiser votre référencement naturel sur LinkedIn.

Programme

1. INTRODUCTION A LINKEDIN

- Présentation de LinkedIn
- Les chiffres clés
- Mettre en place une stratégie de visibilité professionnelle gagnante
- Pourquoi prospecter sur LinkedIn

ATELIER PRATIQUE : Audit de votre compte et de votre profil

2. OPTIMISATION DU PROFIL LINKEDIN

- Le profil LinkedIn : les fondamentaux à connaître
- Présentation des composantes du profil
 - Titre et accroche optimisés pour parler à votre cible.
 - Résumé
 - Parcours professionnel
 - Les recommandations
 - Paramétrage de votre profil pour en tirer le meilleur parti : Les paramètres et options de visibilité sur LinkedIn
 - Ajout de compétences, recommandations, contenu, vidéos, publications... : Ajout de médias à votre profil.
- La publication de contenu sur son profil, les bonnes pratiques
- La publication d'articles, les bonnes pratiques
- Se rendre visible sur LinkedIn (Posts, Articles,,...)
- Optimiser son référencement naturel sur LinkedIn, pour accroître sa visibilité en tête des résultats des moteurs de recherche (Stratégie de mots-clés)

ATELIER PRATIQUE : Optimisation de votre profil LinkedIn

3. DÉVELOPPER SON RESEAU PROFESSIONNEL SUR LINKEDIN : APPROCHE DIRECTE

- La recherche de profils avec les outils de recherches avancées de LinkedIn
- Développer son réseau :
 - Codes et usages des interactions sur LinkedIn
 - Les erreurs à ne pas commettre sur LinkedIn

ATELIER PRATIQUE : Recherches de profils et de contacts à partir de problématiques concrètes. Identification, au travers de la fonction « recherche » de LinkedIn :

- Des profils et entreprises à cibler en fonction de vos objectifs.
- Apprendre à utiliser les fonctionnalités de LinkedIn, (mise en relation, in-mails ...) pour entrer en contact avec les cibles identifiées.
- Entrer en contact via la recommandation d'un tiers ou via les groupes.
- Débriefing sur les différentes démarches et les résultats.
- Rappel des « best practices »
- Développer un réseau de contacts qualifiés
- Planifier dans son emploi de temps les invitations à envoyer
- Utiliser des modèles de messages à fort taux d'acceptation
- Bonnes pratiques pour dialoguer avec son réseau
- Bonnes pratiques pour interagir son réseau

4. UTILISER L'APPROCHE INDIRECTE POUR PROSPECTER

- Cibler les pages et profils à suivre
- Relayer du contenu à valeur ajoutée
- Liker et commenter pour être visible
- Faire le buzz : événements, vidéos, sondages

5. UTILISER DES OUTILS DE PROSPECTION AUTOMATISÉE

- Panorama des outils de prospection automatisée
- Présentation d'un outil de prospection
- La création de scénarios et flow de communication/relance

ATELIER PRATIQUE : Prise en main de l'outil et démonstration d'usage

Version 3. Mise à jour le 01/01/2023

© EXPERTISME - Groupe SELECT® 2023 Tous droits réservés. Les textes présents sur cette page sont soumis aux droits d'auteur.

Pré-requis

Avoir un compte LinkedIn

Être muni d'un ordinateur relié à Internet, possédant une caméra, un micro et un haut-parleur.

Points forts de la formation

- Un Audit GRATUIT des actions mises en place précédemment par le stagiaire pour définir un plan d'action personnalisé et sur mesure des éléments existants du client afin d'établir un plan pédagogique de formation sur mesure.
- Votre plan pédagogique de formation sur-mesure avec l'évaluation initiale de votre niveau de connaissance du sujet abordé.
- Des cas pratiques inspirés de votre activité professionnelle, traités lors de la formation.
- Un suivi individuel pendant la formation permettant de progresser plus rapidement.
- Un support de formation de qualité créé sur-mesure en fonction de vos attentes et des objectifs fixés, permettant un transfert de compétences qui vous rende très rapidement opérationnel.

- Les dates et lieux de cette formation sont à définir selon vos disponibilités.
- Animation de la formation par un Formateur Expert Métier.
- La possibilité, pendant 12 mois, de solliciter votre Formateur Expert sur des problématiques professionnelles liées au thème de votre formation.
- Un suivi de 12 mois de la consolidation et de l'évolution de vos acquis.

Approche Pédagogique

L'approche pédagogique a été construite sur l'interactivité et la personnalisation : Présentation illustrée et animée par le Formateur Expert, partage d'expériences, études de cas, mise en situation réelle.

Tous les supports sont fournis par support papier, mail ou clé USB à chaque stagiaire.

Méthodologie pédagogique employée :

Chaque formation en présentiel ou en distanciel est animée par un Formateur Expert Métier sélectionné selon ses compétences et expériences professionnelles. Apport d'expertise du Formateur, quiz en début et fin de formation, cas pratiques, échanges d'expérience. Accès en ligne au support de formation.

Modalités employées et évaluation :

Évaluation et positionnement lors de la définition du plan pédagogique avec le ou les stagiaires. Un QCM est soumis aux stagiaires le dernier jour de la formation pour valider les acquis. Une correction collective est effectuée par le Formateur. Un bilan de fin de stage à chaud est organisé entre le Formateur et le ou les stagiaires pour le recueil et la prise en compte de leurs appréciations. Une attestation de fin de stage est remise aux stagiaires.

Accessibilité

Toute demande spécifique à l'accessibilité de la formation par des personnes handicapées donnera lieu à une attention particulière et le cas échéant une adaptation des moyens de la formation.

Public en situation de handicap, contactez notre référent handicap au 01 42 66 36 42.

Formateur

Nos Formateurs sont des Experts Métiers intervenants sur les prestations inhérentes sur la thématique de la formation. Ils réalisent les audits et co-construisent l'offre et le déroulé de la formation avec l'Ingénieur Pédagogique avant validation par le Responsable Pédagogique. Ils sont sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques et leurs expériences dans la formation pour adultes.