

Directions Commerciales

FORMATION TECHNIQUES ET MÉTHODES DE PROSPECTION PAR LINKEDIN

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 : DC-3

Durée : 7 heures soit 1 jour

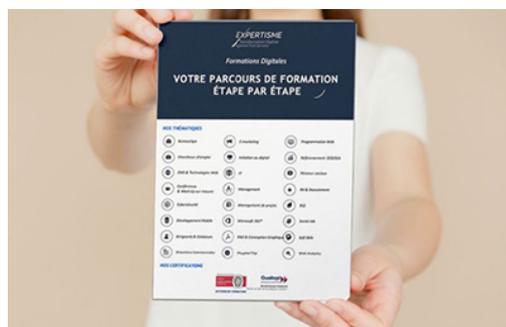
Tarif formation individuelle : 980 € HT / Personne

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

LinkedIn est le plus important réseau social professionnel mondial. A l'origine des plateformes de recrutement, il est devenu un formidable outil de prospection, de fidélisation clients et de communication d'offres commerciales. En France, 43% des entreprises déclarent utiliser les réseaux sociaux dans leur démarche commerciale.

La formation **Expertisme** est orientée vers la stratégie de conquête de clients ce qui nécessite une excellente connaissance des bonnes pratiques d'utilisation de LinkedIn.

L'enseignement dispensé par nos spécialistes vous permettra de clarifier votre offre, de la valoriser face à vos concurrents et de travailler votre image numérique pour entrer en relation avec les bons profils.

Vous apprendrez également à animer vos communautés en tirant parti de leurs principaux centres d'intérêt.

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

- Former les stagiaires à maîtriser LinkedIn dans le cadre du développement de leur activité
- Maîtriser l'administration et la gestion de leur profil
- Rechercher de façon ciblée de nouveaux prospects
- Analyser des attentes et besoins de vos clients
- Personnaliser vos offres
- Créer et assurer l'animation et la gestion de votre communauté sur ce réseau
- Maîtriser les différents leviers de conquête de nouveaux clients
- Se positionner plus efficacement que les concurrents.
- Créer des systèmes d'information et de veille efficaces.

Programme

1. EVOLUTION DU WEB 1.0 AU WEB 3.0 OU SOCIAL

- Constats
- Les usages de conquête et de fidélisation et de communication commerciale
- Réseaux sociaux : Quels usages et bénéfices pour les entreprises ?
- Les supports de communication

2. QUE FAIRE POUR SE RENDRE VISIBLE ?

- Stratégie Multi canal ?
- Les pré-requis pour sortir du lot
- Comment optimiser sa visibilité ?

3. DÉFINITION DE SA STRATÉGIE MARKETING, COMMUNICATION DIGITALE ET DE SON PLAN D' ACTIONS

- Créer son plan marketing professionnel en fonction de ses objectifs et des différents produits ou services à mettre en avant

4. LINKEDIN

- Introduction en quelques chiffres
- Mettre en place une stratégie de prospection vertueuse
- Optimisation de votre profil LinkedIn

ATELIER : Créer sa veille

ATELIER : Optimisation des profils

- Publication de contenu depuis son profil
- Suivre et entretenir son réseau :
 - Les pages Entreprises et les pages Vitrines
 - Les groupes sur LinkedIn
 - Prospecter sur LinkedIn : Mode d'emploi
- Les clés de la réussite

5. ATELIER BUSINESS CASE : LA RECHERCHE

- A partir de la fonctionnalité « Recherche » cibler les profils / les sociétés / les associations les plus

- adéquats
- Recherche sur LinkedIn
- Débriefing sur la démarche de recherche et sur le résultat

6. ATELIER BUSINESS CASE : LA PROSPECTION

- Travail sur la visibilité de son profil : (principe de mise en relation, écriture d'inMails, etc..)
- Les résultats
- La mise en œuvre.

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 une utilisation professionnelle d'Internet et de 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.



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

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**
- >> **ou par le formulaire : <https://www.expertisme.com/contact/>**

VOUS SOUHAITEZ VOUS INSCRIRE ? : <https://www.expertisme.com/devis-formation-digitale/>

Consultez notre site pour plus d'informations : www.expertisme.com/formations/

Lien vers la formation : <https://www.expertisme.com/formations-digitales/techniques-et-methodes-de-prospection-par-linkedin/>