

Construit un réseau qui te ressemble et génère tes premiers clients grâce à LinkedIn

Durée :

1 journée de formation (7h)

Présentiel : 9h > 12h30 - 13h30 > 17h

Distanciel : 4 x 1h45 sur 15 jours

Tarifs :

(6 participants maximums par formation)

Inter-entreprise : **550 € HT / participant ***

Intra-entreprise : **1 800 € HT / formation**

Formation sur mesure : [Nous contacter](#)

** boissons chaudes et déjeuner inclus.*



Objectifs :

- _ Comprendre les enjeux des réseaux sociaux
- _ Savoir utiliser LinkedIn pour vendre
- _ Connaître les astuces et outils pour se démarquer

Prérequis :

Disposer d'un compte personnel (et ou professionnel) sur les réseaux sociaux & LinkedIn.

Publics cibles :

Toute personne concernée par les projets digitaux et leurs aspects de communication.

Formateur :

Issu de l'agence [Start it Up](#), **spécialisé social selling**, le formateur dispose de plusieurs années d'expérience qu'il mettra à profit pour faire découvrir de façon didactique l'ensemble des opportunités de ces réseaux.

Informations pratiques :

Les formations sont dispensées dans nos bureaux de Paris (9ème) ou de Clermont-Ferrand.

Les formations intra-entreprise peuvent être dispensées dans les locaux de votre entreprise sur demande. Des frais de déplacement peuvent être facturés en sus.

Formation accessible aux personnes handicapées !
Nous contacter au [04 73 93 12 12](#) pour en savoir plus.

Méthodes :

Pédagogie basée sur la pratique au travers de cas concrets et de retour d'expérience.

Pédagogie :

- _ Ateliers en intelligence collective
- _ Jeux ludo-pédagogiques
- _ Échanges de pratiques
- _ Entraînement par des mises en situation
- _ Support de formation téléchargeable

Évaluation & suivi :

- _ Émargement à la demi-journée
- _ Attestation d'assiduité
- _ Sondage entrant de compétence
- _ Quizz sortant d'évaluation



Programme de formation

Cours théorique

1. Etat des lieux

- _ Qui possède des comptes sociaux ?
- _ Pourquoi vous n'utilisez pas LinkedIn ?

2. Contexte général

- _ Vision : Google ce n'est pas les réseaux sociaux.
- _ Panorama social media
- _ Chiffres clés
- _ Différence page / profil
- _ @ ou #
- _ Feed / flux d'actualité
- _ La guerre des formats
- _ Interactions
- _ Les stories
- _ Les reels
- _ Pourquoi être actif sur les RS ?
- _ Quel réseau pour mon activité ?
- _ Que publier sur les réseaux ?
- _ Pourquoi les réseaux sociaux ?
- _ Le vocab du CM

3. LinkedIn

4. Le Social Selling

- _ Usages et leviers
- _ Contexte et chiffres de la prospection en B2B
- _ Evolution / transformation
- _ Les 4 piliers du Social selling
- _ Faire de l'InBound marketing

5. Insight Selling

6. Key Words liking

7. Investissements média

8. Focus trigger selling

9. Target testing

10. Social selling

11. Reportings et stats

12. En bref

Exercices pratiques

- _ Social Selling Index
- _ Optimisation du profil
- _ Photo de profil
- _ Vidéo de profil
- _ Image de couverture
- _ Marketplace services
- _ S'abonner à des pages
- _ Suivre des entreprises ou influenceurs
- _ Gérer votre profil public
- _ Analysez votre activité/contenu
- _ Allez chercher des recommandations de compétences
- _ Les paramètres
- _ Notifications / préférences
- _ CTO profil