

SOCIAL SELLING PROSPECTER AVEC LINKEDIN.

Distanciel Durée 2 jours (14 heures) réparties en 4 demi-journées de 3,5 heures



VILLEURBANNE, 69100

Finançable CPF

Durée
14 Heures

Prix
1 440,00 € TTC

Contenu de la formation

Contenu de la formation

MODULE 1 : LES BASES DU MARKETING NUMÉRIQUE

Le community management : la base du marketing numérique.

- Définition du métier de community manager.
- Comment différencier & utiliser les réseaux sociaux ?

À l'écoute des communautés grâce au marketing numérique.

- Quelle est votre image auprès des communautés ?
- Les codes d'écriture & de nomination de fichiers marketing numérique pour optimiser son référencement.

MODULE 2 : PRÉSENTATION DE LINKEDIN.

LinkedIn en quelques mots & quelques chiffres !

- Les points forts & points faibles de LinkedIn.
- Les usages & fonctionnalités de LinkedIn.

Création d'un profil sur LinkedIn en 10 étapes.

- La photo de profil & de couverture, le titre professionnel, les coordonnées, la personnalisation de l'adresse, ainsi que la description.
- La sélection, les expériences professionnelles, les recommandations, les formations & certifications, ainsi que les publications.

MODULE 3 : OPTIMISATION DE LINKEDIN.

Optimisation de son profil LinkedIn.

Les 10 recommandations d'usage !

- Définir une stratégie de contenu (ou content management) avec du blogging.
- Comment suivre sa performance sur LinkedIn ?

Optimisation de l'usage de LinkedIn.

- Avec le social selling & personal branding !
- Ainsi que le storytelling !
- Initiation à l'inbound Marketing.

MODULE 4 : LA STRATÉGIE S.M.A.R.T SUR LINKEDIN.

Les bases du marketing numérique.

- Le processus standard du marketing.
- Les audiences & autres personas.
- Le groupe cible idéal.

Le marketing numérique sur LinkedIn.

- Comment animer une communauté sur LinkedIn ?
- Comment mettre en place et suivre sa stratégie de prospection commerciale sur LinkedIn ?
- Comment mettre en place un cercle vertueux de prospection commerciale sur LinkedIn ?

?? Objectifs pédagogiques

1. Acquérir les compétences pour être capable d'animer & développer une communauté sur LinkedIn.
2. Savoir maîtriser l'e-réputation d'une entreprise sur LinkedIn.
3. •Initiation au social selling par le biais de la méthode S.M.A.R.T sur LinkedIn pour développer sa visibilité & générer des leads de qualité.

Public visé

Débutant, cadre en reconversion professionnelle, manager, chargé de communication, graphiste, infographiste, designer web, community manager, content manager, rédacteur web, profession libéral, créateur d'entreprise, autoentrepreneur, etc.

Prérequis

- Maîtrise de l'outil informatique.
- De la navigation Web.
- Ainsi que de la langue française.

Moyens pédagogiques & encadrement

- La formation individualisée & personnalisée est assurée par un expert en communication, community management, content management, wording, référencement, infographie & marketing numérique.
- 1 support de cours au format PDF sera fourni à chaque stagiaire à la fin chaque session avec création, étude & optimisation des réseaux sociaux du stagiaire.

Suivi & évaluation

- Certification consacrée.
- Évaluation constante de la montée en compétences du stagiaire par l'études de cas pratiques liés à son activité avec questions orales, écrites et autres mises en situation.