

Programmes de Formations

DEVELOPPER SES VENTES AVEC LINKEDIN	
Profil du formateur Renaud VUILLET	Spécialisé en SEO et SEA, je forme et accompagne les entreprises à positionner leur site sur la première page des moteurs de recherche, pour qu'elles puissent attirer plus de trafic et développer leur chiffre d'affaires.
Durée	1 jour, soit 7 heures
Pré requis	Venir avec une photo numérique de soi pour compléter votre profil LinkedIn durant la formation et un ordinateur portable.
Objectifs	Comprendre l'importance de LinkedIn Optimiser son profil LinkedIn Entrer en contact et interagir avec les prospects. Mesurer la pertinence des actions sur LinkedIn
Public concerné	Commerciaux / Responsables Marketing / communication / Chefs d'entreprise
Programme	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Comprendre l'importance de LinkedIn <ul style="list-style-type: none"> • Connaître les notions de personal branding • Comprendre la spécificité de LinkedIn par rapport aux autres réseaux sociaux ✓ Optimiser son profil LinkedIn <ul style="list-style-type: none"> • Choisir une photo optimisée pour le profil LinkedIn • Définir et réaliser un bandeau LinkedIn • Rédiger son résumé • Choisir les paramètres de sécurité pertinents ✓ Entrer en contact et interagir avec les prospects sur LinkedIn. <ul style="list-style-type: none"> • Savoir rédiger une demande de mise en relation • Obtenir un entretien téléphonique • Réagir aux publications de son réseau • Utiliser les fonctionnalités avancées Sales Navigator et Campaign Manager ✓ Mesurer la pertinence des actions sur LinkedIn <ul style="list-style-type: none"> • Comprendre le reach de ses publications • Comprendre les algorithmes de LinkedIn • Mesurer son Social Selling Index
Méthodes pédagogiques	Face à face, des exemples à suivre, des mises en application individuelles, restitution du travail en groupe
Moyens d'appréciation de l'action et modalités d'évaluation	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Questionnaire critères de positionnement avant et après la formation ➤ Questionnaire de progression des acquis en début de formation ➤ Enquête de satisfaction ➤ Questionnaire évaluation à chaud satisfaction de fin de

contact@elan-maison-entrepreneuriale.fr

www.elan-maison-entrepreneuriale.fr

Fixe : 04-48-90-00-38

	formation pour les stagiaires ➤ Questionnaire à froid Manager ou prescripteur ➤ Questionnaire satisfaction financeur (ex : OPCO)
Suivi de l'action	Feuille de présence par demi-journée Attestation de réalisation
Effectif	✓ Minimum 6 participants ✓ Maximum 15 participants
Date de mise à jour	Version 02-2023

contact@elan-maison-entrepreneuriale.fr

www.elan-maison-entrepreneuriale.fr

Fixe : 04-48-90-00-38