

Développer ses ventes avec LinkedIn



Présentiel



Inter



Durée : 1 jour, 7 heures



Tarif : 350 € HT /j



Effectif : 6 à 15 participants



Mise à jour : 02/2023



Renaud Vuilliet - Spécialisé en SEO et SEA, formateur et accompagnateur des 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.

Comprendre l'importance de LinkedIn et optimiser son profil et ses actions

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

Programme :

Comprendre l'importance de LinkedIn

- Connaître les notions de personal branding
- Comprendre la spécificité de LinkedIn par rapport aux autres réseaux sociaux

Optimiser son profil LinkedIn

- 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.

- 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

- Comprendre le reach de ses publications
- Comprendre les algorithmes de LinkedIn
- Mesurer son Social Selling Index

Développer ses ventes avec LinkedIn

Méthodes pédagogiques :

- Face à face, des exemples à suivre
- Des mises en application individuelles
- Restitution du travail en groupe

Public concerné :

- Commerciaux
- Responsables Marketing
- Communication
- Chefs d'entreprise

Méthode d'évaluation :

- 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 formation pour les stagiaires
- Questionnaire à froid Manager ou prescripteur
- Questionnaire satisfaction financeur (ex : OPCO)

