



**DURÉE : 1 jour (7 heures)**

### OBJECTIFS DE CETTE FORMATION :

- Apprendre à mettre en avant votre activité et vos compétences sur LinkedIn
- Maîtriser votre communication et votre stratégie commerciale sur LinkedIn
- Découvrir comment détecter des opportunités commerciales et entrer en contact avec des prospects

### CONNAISSANCES PRÉALABLES POUR SUIVRE CETTE FORMATION :

- Connaître l'environnement Windows ou OS X

### PROFIL DES PARTICIPANTS :

- Tout professionnel en charge de développer une stratégie digitale commerciale (Dirigeants, Responsables et chargés de communication, Responsables et chargés de marketing, Directeurs commerciaux ...)

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES DE CETTE FORMATION :

- 2 à 5 personnes maximum par cours
- 1 poste de travail par stagiaire
- Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique pendant le stage
- La formation est constituée d'apports théoriques, de démonstrations et de mises en pratique basées sur des exercices

### FORMATEUR DE CETTE FORMATION :

Consultant formateur expert en stratégie digitale

### MÉTHODES D'ÉVALUATION DES ACQUIS DE CETTE FORMATION :

- Évaluation permanente des acquis sous forme d'exercices de synthèses
- Document d'évaluation de satisfaction
- QCM d'évaluation des acquis de fin de formation ou tests pratiques
- Attestation de formation individuelle
- Attestation de fin de stage

## PROGRAMME DE LA FORMATION :

### Introduction à LinkedIn pour les Entreprises

- Explorer les avantages de LinkedIn pour les entreprises
- Différences et complémentarités entre une page entreprise et un profil personnel

### Création et Optimisation d'une Page Entreprise

- Rôle et importance d'une page entreprise sur LinkedIn
- Étapes pour la création d'une page entreprise réussie
- Formats graphiques pour le logo et la photo de couverture
- Utilisation des mots-clés pour un référencement efficace sur LinkedIn

### Animation et Gestion de la Page Entreprise

- Élaboration d'une stratégie de contenu et gestion de l'e-réputation
- Programmation des publications et mise en valeur des employés
- Publication d'offres d'emploi pour attirer des talents

### Interaction Quotidienne et Gestion de Réseau

- Techniques de gestion de contacts et communication collective
- Participation et animation de groupes de discussion
- Interactions quotidiennes pour engager son réseau

### Prospection sur LinkedIn

- Définition des cibles par secteur d'activité et titre professionnel
- Identification et qualification des prospects
- Utilisation de la recherche booléenne pour affiner la prospection
- Exploitation des visites de profil et importance des messages personnalisés

### Développement d'un Réseau de Qualité

- Optimisation du profil personnel pour le référencement et l'association avec l'entreprise
- Gestion stratégique du nombre de connexions
- Optimisation du fil d'actualité pour un gain de temps



### PROGRAMME DE LA FORMATION (suite) :

#### Activité sur LinkedIn

- Techniques de messagerie efficace
- Importance des interactions (aimer, commenter, partager)
- Conseils pour la maîtrise de l'e-réputation
- Bonnes pratiques de publication : fréquence, timing, contenu

#### Participation Active dans les Groupes

- Stratégies pour tirer parti des groupes LinkedIn
- Organisation de veilles stratégiques
- Contribution et enrichissement de la base de prospects

#### Exploitation Avancée de LinkedIn

- Analyse des statistiques de l'audience et des visiteurs de la page entreprise
- Compréhension et utilisation du Social Selling Index (SSI)

#### Questions / réponses avec le formateur

#### Exercices pratiques et études de cas pour appliquer les concepts appris

Cette formation complète et interactive sur l'utilisation de LinkedIn pour les professionnels vous permettra d'améliorer la visibilité de votre entreprise, avec une attention particulière portée sur les stratégies modernes de réseautage et de prospection.