

LinkedIn : vendre via les outils du social selling

best

Programme

Introduction et positionnement initial

Atelier : prise en main de LinkedIn et analyse de votre profil existant

1. Rappel sur le réseau LinkedIn

- Audience, principaux usages en tant qu'abonné, principaux objectifs adressables en tant que marque
- Tour d'horizon de la plateforme (fonctionnalité, espaces et formats de publication, publicité)

2. Les bases de l'utilisation et du fonctionnement des outils LinkedIn

Atelier : do's and don't sur LinkedIn (contenus engageants, formats, principe de la sandbox et algorithmes connus, bases du repost, mots-clés)

- Les outils : pages entreprise, pages vitrines, slideshare, newsletter
- Tour d'horizon de best cases social selling

Atelier : optimisation des comptes individuels

3. Poster du contenu individuel ou de marque pour construire son image, faire grandir son réseau et rassurer

- Attirer des prospects et les transformer en leads grâce aux contenus
- Être en veille les contenus porteurs
- Atelier création de posts LinkedIn engageants : contenu, formats, mots-clés, tag, horaires, réactivité, lien url, boosteurs de visibilité
- Analyser les retours et mettre en place démarche itérative et calendaire

DURÉE

1 jour / 7 heures - 9h00 / 17h45

TARIF

1 190 euros HT

INTERVENANTS

Mathieu BAUMGARTNER, Consultant digital Branding & Acquisition

Pierre RODRIGUEZ, CEO de Lead et Cie

DATES

Consultez les dates sur media-institute.com

- Faire grandir sa communauté et interagir avec elle

4. Prospecter, communiquer et vendre

- Intervenir dans les forums de discussion et identifier les leads
- Prospecter : bonnes pratiques de prise de contact
- LinkedIn Premium : le point sur les différentes formules
- Sales Navigator : utiliser LinkedIn comme base CRM
- La pertinence de la publicité sur LinkedIn
- Analytics : définir et améliorer son ROI de prospection

Conclusion et évaluation individuelle

DESCRIPTION

Une formation d'une journée pour optimiser son utilisation de LinkedIn dans le cadre d'une stratégie commerciale

COMPÉTENCES VISÉES

- Changer de posture, du vendeur au facilitateur
- Faire grandir son réseau
- Prospecter et vendre via LinkedIn

PRÉ-REQUIS ET PUBLIC

Toute personne amenée à assurer le développement commercial de ses produits ou services, avec comme pré-requis d'avoir un compte déjà créé (même non exploité)

PÉDAGOGIE ET ÉVALUATION DES COMPÉTENCES

Présentation, Atelier, Quiz

sur place ou à distance



Photo par Peshkova sur Shutterstock

CH:2 Ventes et relation client, retail et e-commerce | EC7

Inscription, renseignements, intra ou sur-mesure : 01 43 12 15 28 - inscription@mediainstitute.eu