

LinkedIn : communiquer et vendre via les outils du social selling

Programme

Introduction et positionnement initial

Atelier : prise en main de LinkedIn et analyse de votre page entreprise existante

1. Rappel sur le réseau LinkedIn

- Audience, principaux usages en tant qu'abonné, principaux objectifs en tant que marque
- Tour d'horizon de la plateforme (fonctionnalités, 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 entreprises, pages employés, pages vitrines, SlideShare, newsletter
 - Tour d'horizon de best cases social selling
- Atelier :** optimisation des comptes individuels

3. Les contenus performants

- Attirer des prospects et les transformer en leads grâce aux contenus
 - Être en veille sur 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 une démarche itérative et calendaire
 - Faire grandir sa communauté et interagir avec elle

DURÉE

1 jour / 7 heures - 9 h 30 - 17 h 30

TARIF

1 290 € HT

INTERVENANTS

Mathieu BAUMGARTNER, CEO - Agence Mediaticus
Jehan LE CHEVOIR, Co-CEO - Social First

DATES

Consultez les dates sur media-institute.com

4. Prospecter, communiquer et vendre

- Intervenir dans les forums de discussion et identifier les leads
- Mettre en place une démarche de brand advocacy
- 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 ou de communication.

COMPÉTENCES VISÉES

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

PRÉREQUIS ET PUBLIC

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

PÉDAGOGIE ET ÉVALUATION DES COMPÉTENCES

Présentation, atelier, quiz .

À SUR PLACE OU À DISTANCE



Photo de Peshkova sur Shutterstock