

# 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 (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 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

## DURÉE

1 jour / 7 heures - 9h30 / 17h45

## TARIF

1 290 euros HT

## INTERVENANTS

**Mathieu BAUMGARTNER**, Fondateur - Agence Mediaticus

**Jehan LE CHEVOIR**, Co-Fondateur - Social First

**Alizée MAZEL**, Fondatrice - Pépite2Com

## DATES

Consultez les dates sur [media-institute.com](http://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
- 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

## 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