

# LinkedIn : communiquer et vendre via les outils du social selling

best

## 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 calendrier

### 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 - Pépité2Com

### DATES

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