



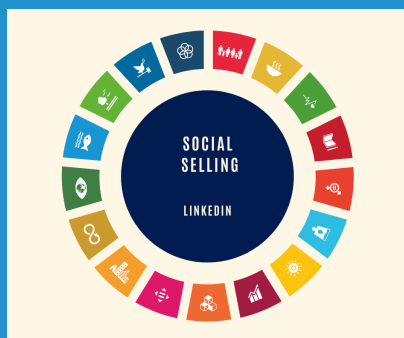
Niveau : Débutant

Durée : 1 jour

Catégorie :

Référence : IDL25LIINSS

Formateur : Jean-Baptiste Bodard



07 63 19 82 12



jb.bodard@idlabs.fr



[www.idlabs.fr](http://www.idlabs.fr)

## FORMATION

# OPTIMISER SA PRÉSENCE LINKEDIN ET S'INITIER AU SOCIAL SELLING

## Description de la formation :

S'initier au social selling avec le réseau social LinkedIn. Découvrir les nouvelles techniques de prospection commerciale et digitale.

LinkedIn permet à la fois de développer sa notoriété, son réseaux business et permet aussi d'avoir une approche commerciale.

Découvrez comment avec un profil complet vous pouvez à la fois renforcer votre notoriété, celle de votre entreprise et entrer en contact avec des potentiels clients.

[Poser une question par mail](#)

[Réserver cette formation sur le site](#)

## Objectifs

### Objectif 01

Maîtriser l'interface LinkedIn et développer la visibilité de son profil et de sa page.

### Objectif 02

Devenir acteur et ambassadeur en terme de communication digitale.

### Objectif 03

S'initier aux méthodes de prospection commerciale via les réseaux sociaux.

## Modules de la formation

- Transformer et renforcer votre profil LinkedIn,
- Construire sa crédibilité, son personal branding,
- Développer la visibilité de son profil LinkedIn,
- Etendre son réseau professionnel,
- Définir le social selling,
- Mesurer votre social selling index,
- Utiliser le Inbound marketing et communiquer sur les réseaux sociaux.,
- Identifier sa cible, son prospect et le contacter,
- Développer son approche commerciale avec LinkedIn.

## Méthode pédagogique

- Illustration de la théorie et des concepts abordés par des exercices concrets.
- Mise en application avec l'optimisation des comptes et pages LinkedIn.
- Cas pratiques avec la recherche de prospects via LinkedIn.
- Utilisation d'un cas client.

[Poser une question par mail](#)

[Réserver cette formation sur le site](#)