FORMATION

OPTIMISER SA PRÉSENCE LINKEDIN ET S'INITIER AU SOCIAL SELLING

Niveau : Débutant

Durée : 1 jour

Catégorie :

Référence : IDL25LIINSS

Formateur : Jean-Baptiste Bodard

07 63 19 82 12

jb.bodard@idlabs.fr

www.idlabs.fr

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