

Mieux utiliser LinkedIn pour trouver des clients : visibilité et prospection

Objectifs :

Publier des posts LinkedIn efficaces pour gagner en visibilité
Créer un calendrier éditorial
Créer et optimiser sa page entreprise
Développer son réseau professionnel
Envoyer des messages de prospection efficaces
Utiliser des outils de prospection automatisés

Public concerné :

La formation s'adresse aux dirigeants de TPE et autoentrepreneurs ou salarié souhaitant utiliser LinkedIn comme un canal d'acquisition client.

Prérequis :

Formation accessible sans prérequis

Organisation de la formation :

Durée : 2 demi-journées soit 8h
Horaires : 8h30-12h30
Rythme : 2 demi-journées
Formation : présentielle
Lieu de la formation : au choix du stagiaire
Prix de l'heure : sur devis
Prix total : sur devis

Programme :

Séquence 1

Publier des posts LinkedIn efficaces pour gagner en visibilité :

- Connaître les différents types de post.
- Créer un post efficace (texte et image)
- Identifier les règles à respecter

Séquence 2

Créer un calendrier éditorial :

- Identifier les différents sujets possibles pour soi et son entreprise
- Identifier le rythme et les meilleurs moments pour poster

Séquence 3

Créer et optimiser sa page entreprise :

- Créer une page pour son entreprise (et l'optimiser)

Séquence 4

Développer son réseau professionnel :

- Savoir utiliser le moteur de recherche LinkedIn.
- Identifier les règles à respecter pour développer son réseau
- Envoyer les premiers messages à ses prospects

Séquence 5

Envoyer des messages de prospection efficaces :

- Identifier les règles d'un bon message de prospection (LinkedIn ou e-mail)
- Ecrire un message de prospection efficace et sa relance (LinkedIn ou e-mail)

Séquence 6

Utiliser des outils de prospection automatisés :

- Identifier et tester deux outils de prospection automatisés
- Mise en place d'un outil pour sa prospection

Tour de table/ questionnaire d'évaluation de la formation.

Méthodes pédagogiques :

Paperboard, vidéoprojecteur, diaporama et supports papiers (exercices), partage d'écran, vidéo et support digitaux pour le suivi pédagogique.

Moyens techniques :

Salle équipée, ordinateur, vidéoprojecteur, paperboard, matériel administratif, ordinateur

Formateur :

Adrien de Lamazière, expert en digital marketing expérience de plus de 15 ans dans le marketing digital.

Modalités d'évaluation des acquis de la formation :

Positionnement en amont de la formation. Évaluation à chaud de la formation. Attestation de fin de formation précisant les compétences ou connaissances acquises.

Modalités d'accès :

Une analyse de besoin sera réalisée avant la contractualisation, ainsi qu'un test de positionnement à l'entrée en formation.
Inscription jusqu'à 21 jours avant le début de la formation.

Accessibilité aux personnes handicapées :

CF Performance accueille tous les publics. Si vous êtes en situation de handicap et que vous avez besoin d'un accompagnement ou d'aménagements spécifiques, merci de nous en informer via le formulaire de contact ou par téléphone afin que nous puissions adapter la formation à vos besoins.