

OFFRE DE FORMATION

DUREE : 8 heures

POUR QUI ?

Chefs d'entreprise, dirigeants,
gérants, managers et directeurs
Tout secteur d'activités
(industriel, tertiaire,
commerçants, artisans,...)

MODALITE DE LA FORMATION :

En présentiel

En distanciel

MODALITES D'ÉVALUATION :

Exercices données de la
première à la seconde session
Quizz évaluation sous forme de
QCM

PRIX DE LA FORMATION :

2.160 € TTC

ACCESSIBILITE AUX PSH :

Pour les personnes porteuses
de handicap, n'hésitez à nous
contacter pour échanger
ensemble

LIEU DE LA FORMATION :

chez le client

CONTACT :

Agence AV SEASON
57 Bis place Rihour, LILLE
alexandra@avseason.com /
Téléphone : 06 61 78 65 76

Intitulé : FORMATION LINKEDIN PERSONNALISÉE

Intervenant : VERHEECKEN ALEXANDRA

PREREQUIS

Savoir utiliser un moteur de recherche

OBJECTIFS GENERAUX

Optimiser son profil et la page entreprise pour augmenter sa
visibilité
Comprendre l'algorithme LinkedIn et l'utiliser à son avantage
Définir sa stratégie éditoriale de la page entreprise
Prospecter sur LinkedIn et gagner en leads

MODALITES PEDAGOGIQUES

Mise en situation pendant toute la formation
Les participants devront mettre à jour leur profil avec les
recommandations préconisées
Echanges pendant toute la formation

PROGRAMME

1) Maîtriser les usages professionnels du profil personnel
LinkedIn, ETRE PRÉSENT : Optimiser son profil personnel et
comprendre l'algorithme de LinkedIn
Bien régler ses paramètres de confidentialité
Développer son carnet d'adresses, Exploiter le potentiel des
groupes de discussions. ETRE VISIBLE : Définir votre stratégie
éditoriale / Prospecter sur LinkedIn, Développer la visibilité de
votre profil
2) Maîtriser les bons usages des pages professionnelles LinkedIn,
DEVELOPPER LA VISIBILITE DE VOTRE ENTREPRISE,
Connaître les bons formats de publication
Définir sa stratégie éditoriale, Les méthodes pour gagner des
abonnés qualifiés / Bons usages des pages vitrines, LES OUTILS
POUR LA PROSPECTION, Comprendre et maîtriser LinkedIn
BUSINESS/ Sales Navigator, Comprendre les différences entre les
objectifs publicitaires à disposition, Définir ses critères de ciblage
publicitaire, Optimiser ses campagnes en continu, Mesurer ses
performances

La formation est dispensée toute l'année, contactez-moi
pour envisager la période la plus propice pour vous et vos
équipes