# OFFRE DE FORMATION

DUREE : 2 jours ou 3 jours
POUR QUI ?

toute personne amenée à devoir animer et produire du contenus sur sa page Linkedin.

#### **MODALITE DE LA FORMATION:**

En présentiel

En distanciel

#### **MODALITES D'EVALUATION:**

Evaluation (QCM)

#### PRIX DE LA FORMATION:

sur devis

## **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:**

FEELGOOD-CONTENT.COM Coralie@feelgood-content.com 06 72 12 53 11 Intitulé : Développer sa stratégie de communication sur

Intervenant : BARROIS CORALIE

#### **PREREQUIS**

connaissance de base de l'orthographe, être à l'aise dans un environnement Windows, maîtriser la bureautique et Internet.

## **OBJECTIFS GENERAUX**

Savoir définir un persona (client type) Comprendre les enjeux et codes de Linkedin Définir ses objectifs marketing Savoir utiliser Linkedin comme moyen de promotion de son activité professionnelle Apprendre à élaborer des thématiques de contenus pertinentes Créer et optimiser son profil et sa page entreprise Comprendre la différence et construire son personal et professional branding Identifier et

#### **MODALITES PEDAGOGIQUES**

- Présentiel (Toute France, Suisse, Belgique) et distanciel (classe virtuelle, webinar, visioconférence...)
- · Apprentissage synchrone
- Individuel ou pour un groupe d'apprenants

#### **PROGRAMME**

- 1. Comment connaître et définir sa cible, son persona (B2C ou B2B)
- 2. Codes, usages et bonnes pratiques sur Linkedin
- 3. Créer et optimiser son profil et sa page entreprise
- 4. Comprendre la différence et construire son personal et professional branding
- 5. Trouver et diffuser du contenu pour vous positionner comme une référence dans votre secteur
- 6. Identifier les contacts intéressants et les clients potentiels sur Linkedin
- 7. Engager la conversation avec les prescripteurs-clés : agences événementiels, partenaires, influenceurs.
- 8. Utiliser le social selling sur Linkedin pour transformer vos prospects en clients
- 9. Questions/réponses
- 10. Evaluation (QCM)

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

