

DUREE : 1 ou 2 jours

POUR QUI ?

Toute personne qui désire développer sa notoriété / son réseau pour son profit ou celui de son entreprise sur LinkedIn

MODALITE DE LA FORMATION :

☒ En présentiel

☐ En distanciel

MODALITES D'EVALUATION :

Exercices pratiques tout au long de la formation et à la fin du parcours + QCM

PRIX DE LA FORMATION :

à partir de 500 € / jour (selon lieu de formation) - Sur devis formation sur mesure à la demande du client

ACCESSIBILITE AUX PSH :

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

LIEU DE LA FORMATION :

En entreprise ou à définir avec le client

CONTACT :

DCOMDO.FR
formation@dcomdo.fr
06 61 23 77 91

Intitulé : LINKEDIN au profit de la relation commerciale

Intervenant : Dorothee MALINGUE

PREREQUIS

Utilisation de l'environnement Windows / notions de bureautique et de navigation internet
1 pc par personne

OBJECTIFS GENERAUX

Comprendre le fonctionnement de LinkedIn
Optimiser ses profils personnels et page(s) entreprise(s) pour développer son e-reputation
Définir et déployer une stratégie de communication efficace sur le réseau social
Utiliser LinkedIn comme outil de développement commercial

MODALITES PEDAGOGIQUES

Apports théoriques sous format PPT, démonstrations, manipulation en live et mises en pratique avec des exercices. Un support de formation complet au format PDF est remis en fin de formation.

PROGRAMME

- 1 – Découverte du réseau et de ses objectifs : Chiffres clés, découverte de l'interface, algorithme
- 2 – Optimiser son profil et développer son e-reputation : Bonnes pratiques personnelles et professionnelles, personal branding, SSI
- 3 – Définir sa stratégie sur LinkedIn : Cibles et persona, objectifs, calendrier éditorial
- 4 – Communiquer de façon professionnelle et optimisée : Bien rédiger ses posts, créer un visuel adapté, s'aider de l'IA
- 5 – Développer son réseau et prospecter : Se connecter et entrer en contact, assurer une logique marketing avec les outils de l'entreprise, marque employeur
- 6 – Analyser ses résultats et statistiques

Le contenu de la formation peut être adapté selon votre domaine d'activité et vos besoins.
En cas de besoin de création complète des profils avec l'aide du formateur, prévoir 2 journées de formation.

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