

Booster votre prospection avec **LinkedIn**



Aujourd'hui le digital amène les entreprises à revoir leurs relations avec leurs clients pour être plus proches et plus orientés clients. **LinkedIn** va vous permettre d'augmenter votre base de prospects qualifiés, et de renforcer le lien avec vos clients existants.

Contact

Pluvian Formation
00 33 (0)4 76 33 19 17
renaud@pluvian.com

Durée

1 journée, soit 7 heures

Objectifs

Comprendre pourquoi il est important d'intégrer LinkedIn dans son processus de vente

Savoir comment créer un contenu pertinent

Développer sa marque personnelle (personal branding)

Trouver des prospects

Personnes concernées

Commerciaux

Responsables Marketing/communication

Chefs d'entreprise

Pré-requis

Aucun prérequis n'est exigé pour cette formation.

Programme

1. Introduction

Mode de fonctionnement de LinkedIn

Ouvrir un compte et/ou le remplir de façon optimale

2. Définir sa ligne éditoriale

Trouver son espace de communication

Définir son style



3. Calendrier de parution

Fréquence de parution

Date de parution

4. LinkedIn au quotidien

Interagir avec son réseau

Prospecter sur LinkedIn

Mesurer les résultats

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

Partie théorique sur le fonctionnement de LinkedIn

Mise en application sur les profils des participants

Conseils personnalisés

Moyens d'appréciation de l'action

Contrôle continu.

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant le contrôle continu de leur progression et des compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Suivi de l'action

Lors de la formation, les participants devront émarger une feuille de présence par demi-journée.



10b, rue Fantin Latour, 38640 Claix

Tel 00 33 (0)4 76 33 19 17

renaud@pluvian.com / pluvian.fr

Siret : 831 943 352 00011 / Code NAF : 7311Z