

# Animer vos ventes avec LinkedIn

## PROGRAMME DE FORMATION

### CONTACT DE L'ORGANISME

David Noga

### DATES OU PERIODE

Nous contacter

### DURÉE

1 jour / 7h

### LIEU DE FORMATION

Nous contacter

### TARIFS

790€ Euros / pers

### PRESENTATION DE LA FORMATION

Utiliser LinkedIn pour augmenter la demande et fidéliser vos clients

### PUBLIC VISÉ

Toute personnes qui vend des biens et des services

### PRÉREQUIS

Aucun

### MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

Pour s'inscrire à notre formation, veuillez nous contacter par mail ou téléphone. Inscription à réaliser au plus tard 1 mois avant le démarrage de la formation.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Comprendre le personal branding
- Diagnostiquer le personal branding
- Bâtir une stratégie de personal branding
- Comprendre le réseau social LinkedIn
- Comprendre l'algorithme LinkedIn
- Optimiser son profil LinkedIn

- **Créer sa page entreprise LinkedIn**

## CONTENU

- **Comprendre le personal branding**
  - Le personal branding selon Peter Montoya
  - Le personal Branding selon Tom Peters
  - Le personal branding vu par le CRM Hubspot
  - Les questions stratégiques du branding personnel
  - La technologie au service du personal branding
- **Diagnostiquer le personal branding**
  - Auditer votre marque personnelle sur le web
  - Auditer votre marque personnelle sur les réseaux sociaux
  - Auditer votre marque personnelle sur vos canaux de communication
  - Identifier les axes d'amélioration
  - Utiliser le droit à l'oubli
- **Bâtir une stratégie de marketing personnel**
  - Penser sa stratégie de marketing personnelle
  - Explorer les étapes d'une stratégie de marque personnelle
  - Se fixer des objectifs
  - Définir sa cible
  - Définir les moyens
  - Planifier vos actions opérationnelles
  - Analyser et corriger le résultat de votre personal branding
- **Explorer le réseau social professionnel LinkedIn**
  - Prendre conscience de l'envergure de LinkedIn
  - Lire la carte d'identité de LinkedIn
  - Toucher votre cible aux heures de pointe
  - Disséquer vos les profils de vos abonnés
- **Comprendre l'algorithme LinkedIn**
  - Interpréter la nature d'un réseau social
  - Interpréter le levier de l'information
  - Activer le levier du partage
  - Activer le levier de la pertinence
  - Activer le levier de l'engagement
- **Optimiser son profil LinkedIn**
  - Créer une bannière impactante
  - Intégrer une photo de profil attractive
  - Accrocher l'abonné au premier regard
  - Valoriser vos expériences
  - Valoriser vos formations et certifications
  - Se singulariser grâce à vos publications

- Se singulariser grâce à vos compétences linguistiques
- Se singulariser grâce à vos centres d'intérêts

## MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Evaluation individuelle du profil, des attentes et des besoins du participant avant le démarrage de la formation
- Evaluation des compétences en début et en fin de formation
- Évaluation des connaissances à chaque étape de la formation (via questionnaires, exercices, travaux pratiques, entretiens avec le formateur)
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

## MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT DES FORMATIONS

### Modalités pédagogiques :

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et méthodologique : séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Contenus des programmes adaptés en fonction des besoins identifiés pendant la formation.
- Questionnaires, exercices et étude de cas
- Méthodes expositive, active et participative
- Réflexion et échanges sur cas pratiques
- Retours d'expériences
- Corrections appropriées et contrôles des connaissances à chaque étape, fonction du rythme de l'apprenant mais également des exigences requises au titre de la formation souscrite.

### Éléments matériels :

- Mise à disposition de tout le matériel informatique et pédagogique nécessaire
- Support de cours au format numérique projeté sur écran et transmis au participant par mail à la fin de la formation

### Référent pédagogique et formateur :

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.

## MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

## INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Nos formations sont accessibles pour les personnes en situation de handicap. Nous vous proposerons des solutions d'adaptations (exemple : supports de formations, rythme de la formation, soutien pédagogique, etc.) et d'aménagements en fonction de vos besoins. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent handicap pour plus

d'informations.

- Pour toute réclamation, aléas ou difficultés rencontrés pendant la formation, veuillez prendre contact avec notre organisme par téléphone ou par e-mail : [contact@erudeo.fr](mailto:contact@erudeo.fr). Nous mettrons tout en œuvre pour trouver une solution adaptée.
- Formation synchrone, réalisée à distance en visioconférence via l'application Zoom/Google MEET/ Microsoft Teams
- Mise à disposition d'une assistance technique et pédagogique, par visioconférence, téléphone et mail, pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours : [contact@erudeo.fr](mailto:contact@erudeo.fr)

## INDICATEURS DE RESULTATS

Taux de réussite des stagiaires	Nombres de stagiaires formés	Taux de recommandation
NC%	NC	NC%