

# Générer du lead 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

1190€ / pers

### PRESENTATION DE LA FORMATION

Utiliser LinkedIn pour animer son réseau d'affaires, augmenter la demande et fidéliser ses clients

### PUBLIC VISÉ

Toute personne qui souhaite acquérir de nouveaux clients

### 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 marketing personnel
- Diagnostiquer votre personal branding
- Optimiser son profil LinkedIn
- Bâtir une stratégie de marketing personnel
- Comprendre le réseau social professionnel LinkedIn
- Interagir avec l'algorithme LinkedIn
- Générer du lead grâce à des publications « bankable »
- Créer sa page entreprise LinkedIn

➤ **Créer une campagne d'acquisition payante**

**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

➤ **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

➤ **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

➤ **Comprendre 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

➤ **Interagir avec 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

➤ **Générer du lead grâce à des publications « bankable »**

- Choisir un sujet communautaire
- Rédiger une accroche efficace
- Paraphraser son post
- Appeler à l'action
- Illustrer votre publication

➤ **Créer une page entreprise**

- Choisir sa page en fonction de son profil d'entreprise
- Choisir une bannière attractive
- Désigner des administrateurs
- Optimiser votre budget et votre média planning
- Informer votre réseau
- Recruter

➤ **Créer une campagne d'acquisition payante**

- Définir votre objectif
- Cibler avec précision
- Choisir votre format publicitaire
- Optimiser votre budget et votre média planning
- Paramétrer votre publicité
- Mesurer vos résultats

## 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 adapter.
- 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%                    |