



FORMATION INTER-ENTREPRISES *

1 jour

LinkedIn Business

à partir de 450 € net de taxe par participant

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Bien préparer son profil pour mettre en place une démarche de prospection
- Optimiser l'exploitation des réseaux sociaux pour trouver de nouveaux clients
- Publier des contenus adaptés à sa cible
- Connaitre les bonnes pratiques pour réaliser une campagne publicitaire sur LinkedIn

PUBLIC VISÉ

Tout public

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis

AIDES AU FINANCEMENT **

Cap Emploi
Entreprise
Opérateurs de Compétences (OPCO)
France Travail

** sous conditions

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100% Présentiel

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Mise en situation
Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Remise d'une grille d'auto-évaluation des acquis sur les compétences travaillées lors de la formation
Processus d'évaluation des acquis tout au long de la formation
Evaluation de fin de formation individuelle par le formateur

MODALITÉS D'ACCÈS

Bulletin d'inscription
Demande de devis

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

* Toutes nos formations sont possibles en INTRA-ENTREPRISE (devis sur demande).

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr

 **N° Vert 0 805 384 384**



89,31%

DE TAUX DE SATISFACTION
LAHO FORMATION

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Préparer votre prospection

- Optimiser votre profil LinkedIn afin de le rendre percutant,
- Multiplier le nombre de connexions,
- Mettre en place une stratégie de contenu pour rendre virales vos publications
- Bien poster : quel contenu, pour qui et à quel moment ?
- Exploiter les bonnes pratiques (tag, types de posts, heures, ...)
- Identifier, rejoindre, et créer des groupes pour pousser sa visibilité
- Apprendre à développer une audience
- « Automatiser » votre production de contenu
- Apprendre à faciliter la production de contenus efficaces, en gérant au mieux la veille et la curation de contenus, ainsi que l'utilisation de modèles référents et de calendrier de contenus
- Suivre les performances de vos stratégies déployées - On améliore ce que l'on mesure !

2. Créer un lien entre la page entreprise (corporate) et son profil

- Quelle audience travailler ?
- Quels contenus y publier ?
- Comment interagir entre profil et page ?

3. Identifier vos leads sur LinkedIn

- Identifier le client idéal,
- Cibler vos leads,
- Découvrir les outils : moteurs de recherche, les recommandations, Sales Navigator...

4. Mettre en place un plan de prospection

- Elaborer un plan de prospection adapté à vos objectifs et à vos cibles
- Utiliser la messagerie et les « Inmail », utilisation des tags, les groupes, suivi de la prospection ...

5. Mettre en place une campagne de publicité pour générer des leads de qualité : Focus sur LinkedIn Ads et les outils connexes à LinkedIn

- **Créer une campagne publicitaire (l'interface Campaign Manager, LinkedIn Ads ...)**
- **Optimiser une campagne publicitaire (mise en place d'un ciblage adapté ...)**
- **Mesurer les résultats de vos publicités et exploiter les données**

CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOTRE CENTRE DE :

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES

Session 1 : 22 novembre

