

Social Selling : prospecter et communiquer efficacement sur LinkedIn - 7h

LinkedIn est LE réseau social incontournable des acteurs B2B. Sur cette plateforme, vous pouvez entrer en contact en direct avec les décideurs de votre secteur d'activité. La prospection y est plus directe et surtout, bien plus efficace ! Cette formation vous apprendra toutes les bonnes pratiques pour développer votre activité et bâtir votre image de marque sur LinkedIn, afin d'obtenir des leads qualifiés en continu.

Durée: 7 heures (1 jour).

Lieu : à distance, en visio synchrone individuelle, ou en présentiel sur devis.

Tarif : à partir de 790€ (exonéré de TVA — Art. 261.4.4 a du CGI).

Profils des apprenants : Toute personne souhaitant se former à l'utilisation des réseaux sociaux à visée professionnelle (particulier, professionnel, indépendant).

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalable n'est requis.

Modalités d'évaluation : réalisation de cas pratiques à chaque module, grille d'évaluation.

Méthodes mobilisées : supports de formation, cas pratiques, pédagogie interactive.

Délai d'accès : 15 jours.

Pré-requis : aucun niveau de connaissance préalable n'est requis.

Accessibilité : voir le [paragraphe accessibilité](#) de notre site.

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les usages et bonnes pratiques de LinkedIn,
- Optimiser son profil LinkedIn,
- Prospecter efficacement sur LinkedIn,
- Mettre en œuvre une stratégie de communication sur LinkedIn.

Contenu de la formation

Module 1 : Introduction aux réseaux sociaux

- Notions de base
- Tendances & statistiques
- Présentation de LinkedIn

Module 2 : Le Social Selling

- Qu'est-ce que le Social Selling ?
- Pourquoi LinkedIn
- SSI : connaître son influence sur LinkedIn
- Quel type de prospection ?

Module 3 : Page & Profil LinkedIn optimisés

- Page ou profil ?
- Un profil LinkedIn optimisé
- Créer une page entreprise

Module 4 : Prospecter efficacement sur LinkedIn

- Définir sa stratégie
- Bien prospecter sur LinkedIn : règles d'or & bonnes pratiques
- Comment trouver des prospects. sur LinkedIn
- Outils & astuces

Module 5 : Comment et pourquoi communiquer sur LinkedIn

- Les bases de la communication sur LinkedIn
- Le contenu idéal
- Quand et comment publier

Module 6 : Statistiques & reporting

- Quelles statistiques suivre sur LinkedIn ?
- Savoir analyser les retombées
- Mettre en place un reporting efficace

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Johanna Di Giorgio, experte en communication digitale avec plus de 10 ans d'expérience, ou l'une de nos formatrices professionnelles, experte en social selling.

Moyens pédagogiques et techniques

Diffusion de supports de formation.

Exposés théoriques et étude de cas concrets.

Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

Feuilles de présence.

Mises en application et exercices d'évaluation tout au long de la formation.

Formulaires d'évaluation de la satisfaction de la formation.

Certificat de réalisation de l'action de formation.