

Maîtriser LinkedIn – Social Selling

Programme de formation

Durée : 1 journée

Nombre d'heures : 7 heures

Format : Individuel ou collectif

Tarif Intra : 1 500 € TTC / Jour (pour un groupe > 5 ou pour une formation sur mesure, nous consulter pour un devis).

Organisme de formation exonéré de TVA

Pré-requis :

- Avoir déjà participé aux formations : **Exploiter LinkedIn** ou Gérer vos réseaux sociaux ou avoir les connaissances équivalentes.
- Posséder un abonnement LinkedIn Premium : Sales Navigator

Objectifs pédagogiques et opérationnels :

- **Comprendre les grands principes du marketing digital et définir le social selling**
- **Optimiser votre profil et votre page LinkedIn (suite de la formation Exploiter LinkedIn sur 2 jours)**
- **Mettre en place une stratégie de contenus dans le but de vendre**
- **Utiliser Sales Navigator pour prospecter**
- **Prospecter en social selling**

Comprendre les grands principes du marketing digital et définir le social selling

- Comprendre les notions d'Inbound Marketing, Funnel Marketing
- Définir vos cibles (Buyer Personae)
- Comprendre le Parcours clients
- Donner de l'importance à l'expérience clients

Optimiser votre profil et votre page LinkedIn (suite de la formation Exploiter LinkedIn sur 2 jours)

- Vérifier que votre profil LinkedIn est au service de votre Professionnal Branding
- Vérifier que votre page LinkedIn respecte bien votre image et qu'elle est optimisée
- Découvrir les outils utiles au social selling

Mettre en place une stratégie de contenus dans le but de vendre

- Faire un état des lieux de vos supports de vente
- Etudier la communication actuelle de l'entreprise sur LinkedIn
- Mettre en place une stratégie de contenus qui permette à votre entreprise d'atteindre vos objectifs à plus ou moins long terme



Contact : Florence ROUX

Portable : **06.88.31.10.85** – E-mail : florence.roux.consulting@gmail.com

Adresse : 7 rue Saint Maurice – 70190 CIREY

Profession libérale - APE : 7021Z - SIRET : 518030317 00037

Page 1 sur 2

Utiliser Sales Navigator

- Présenter la plateforme Sales Navigator
- Paramétrer son compte
- Créer des listes de comptes et de prospects
- Utiliser les moteurs de recherche selon les différents critères
- Filtrer les résultats
- Ajouter des résultats dans les listes

Prospecter en social selling

- Différencier les niveaux de lead
- Repérer vos différentes cibles sur LinkedIn
- Prendre contact avec vos leads
- Entretenir une relation commerciale sur LinkedIn et en dehors de LinkedIn

Public concerné : Cette formation s'adresse aux dirigeants, créateurs d'entreprise, aux équipes commerciales, aux personnes qui souhaitent utiliser LinkedIn pour prospecter et vendre via cet outil.

Méthodes mobilisées : Alternance de cours théoriques et de mises en pratique. Mise en œuvre opérationnelle

Modalités d'évaluation : QCM en fin de formation

Modalités et délai d'accès : Formation en présentiel dans vos locaux – Formation en distanciel possible

Pour vous inscrire veuillez contacter Florence ROUX :

- par téléphone au 06 88 31 10 85
- ou par e-mail : florence.roux.consulting@gmail.com

Après étude de vos besoins, un devis vous sera envoyé. Dès la réception de votre devis signé, une convention vous sera adressée avec le planning de formation que nous aurons validé ensemble.

Tous les supports sont transmis en format numérique après la formation

Accessibilité : Pour les personnes en situation de handicap, veuillez nous contacter pour étudier votre demande et les besoins de compensation nécessaires.

Lieu : dans vos locaux ou dans un lieu accessible aux personnes en situation de handicap – Formation à distance possible.

Datée et actualisée : (Contenu de formation - MAJ le 14/02/2023V1)

Pour tout contact : Florence ROUX

Portable : **06.88.31.10.85** – E-mail : florence.roux.consulting@gmail.com



Contact : Florence ROUX

Portable : **06.88.31.10.85** – E-mail : florence.roux.consulting@gmail.com

Adresse : 7 rue Saint Maurice – 70190 CIREY

Profession libérale - APE : 7021Z - SIRET : 518030317 00037

Page 2 sur 2