

Communiquer et vendre avec LinkedIn

Public :

Salariés, entreprises.

Objectifs :

Être capable de créer sa marque personnelle sur LinkedIn.

Être capable de créer l'image de marque de sa société sur LinkedIn.

Être capable de communiquer sur LinkedIn.

Être capable d'être visible sur LinkedIn.

Être capable de créer une stratégie de prospection multicanale avec LinkedIn.

Prérequis :

Connaissance du réseau social LinkedIn.

Connaissances basiques des bonnes pratiques de communication.

Connaissances basiques des bonnes pratiques de business development.

Durée :

2 jours / 14 heures

Nombre de stagiaires :

5 maximum

Individuel ou collectif.

Profil du formateur :

Romain Cécillon.

Les références de Romain sont sur son profil LinkedIn : [Voir son profil LinkedIn](#).

Moyens et méthodes pédagogiques :

Diaporama de présentation.

Cas pratiques.

Mise en place d'actions.

Review.

Questions/ réponses.

Optimisation.

Moyens techniques :

- Ordinateurs.

- Accès aux réseaux sociaux.

- Bonne connexion internet.

Évaluation des résultats :

QCM d'évaluation.

Mise en place d'actions concrètes.

Niveau visé : expert.

**Indicateurs de niveaux : débutant, débutant +, intermédiaire, intermédiaire +, expert, expert+.*

Validation de la formation :

Attestation de fin de formation envoyée par mail.

Tarif :

1260€ net

PROGRAMME

MODULE 1 : Tour d'horizon des principaux réseaux sociaux et place de LinkedIn dans l'écosystème.

- Quiz de connaissance sur LinkedIn en début de formation.

MODULE 2 : Stratégie de présence sur LinkedIn.

- Identifier la proposition de valeur de votre entreprise.
- Dresser la liste de vos ICP.
- Construire vos personae.
- Prioriser vos cibles.
- Identifier la proposition de valeur de chaque cible.
- Rédaction des objectifs à atteindre sur LinkedIn.

MODULE 3 : Fonctionnement de LinkedIn.

- Caractéristiques de l'algorithme.
- Différences entre une page et un profil LinkedIn.

MODULE 4 : Renseigner toutes les rubriques du profil LinkedIn en fonction de vos objectifs.

MODULE 5 : Créer et animer votre page/compte LinkedIn.

- Créer du contenu impactant.
- Devenir LA personne à contacter pour vos services.
- Créer votre marque personnelle.
- Copywriting inbound.

MODULE 6 : Construire votre contenu éditorial.

- Organiser votre diffusion de contenu avec un calendrier éditorial.
- Aborder la création graphique de visuels avec CANVA.

Module 7 : Cibles & Enrichissement.

- S'initier au scraping.
- Découvrir les outils : Waalaxy, Phatombuster, DropContact, Société info, Kaspr.io, Lusha, Exabaz, societe.com, verif.com, hunter, prospect.io,...
- S'initier à l'enrichissement.
- Générer une liste de 200 prospects.
- Intégrer dans un CRM.

Module 8 : La Prospection Multicanale.

- La méthodologie AARRR.
- Découvrir les outils : Lemlist, La Growth Machine,...
- Créer une stratégie multicanale.
- Rédiger un scénario.
- S'initier au copywriting de prospection.
- Lancer une campagne.
- Gérer la prospection dans le temps.
- Quiz de connaissance sur LinkedIn en fin de formation.

La durée de chaque session peut varier selon la capacité d'avancement. L'objectif est de s'adapter en temps réel à votre situation.

<u>Nous contacter :</u> contact@evoluformation.com 04 65 84 46 34	<u>Adresse :</u> Evolu Formation 129 rue Servient - Tour Part-Dieu 69326 Lyon Cedex 03
Numéro de SIRET : 90144461200013 Code NAF : 8559A	