

LinkedIn

LinkedIn constitue aujourd'hui la plus grande communauté professionnelle qualifiée pour le professionnel libéral. Veillez sur votre marché, optimisez votre démarchage, valorisez votre expertise, trouvez des partenaires et entrez en contact avec vos prospects !!

Objectifs de la formation :

Comprendre et intégrer les nouvelles méthodes de prospection digitale.
Optimiser les paramètres et les formats de son profil et si besoin créer sa page LinkedIn.
Savoir bien publier et se constituer une communauté professionnelle qualifiée.
Définir les bons indicateurs de performance et mesurer les retombées.

Objectifs pédagogiques :

- 1 – Anticiper les nouvelles méthodes de prospection professionnelle digitale.
- 2 – Améliorer les paramètres et les formats de son profil et si besoin gérer une page LinkedIn.
- 3 – Promouvoir son activité et services sur LinkedIn et augmenter sa communauté professionnelle qualifiée.
- 4 – Etablir les bons indicateurs de performance et évaluer les retombées.

Pré-requis :

- Pas de prérequis techniques ni informatiques spécifiques.
- Une aisance avec l'exploitation Windows ou Mac, les navigateurs Internet ou les applications de votre smartphone vous facilitera la pratique des réseaux sociaux.
- **Vous devez déjà disposer d'un compte LinkedIn (même inactif)**
- Il est conseillé que les stagiaires viennent avec un PC/MAC portable, leurs contenus et les accès au profil LinkedIn.

Durée et horaires :

1 journée soit 7h soit de 9h00-12h30 / 13h30-17h00

Moyens pédagogiques et méthodes utilisées :

Suivi et évaluation : Méthode active et participative
Énoncés théoriques - Exercices d'application - Le stagiaire est évalué en début et en fin de formation.

Public :

Professionnels Libéraux et leurs salariés

Contenu de la formation :

Matin (09h-12h30)

Introduction au réseau social professionnel LinkedIn et aux nouvelles tendances de la prospection

- Tendances et évolutions des méthodes de prospection professionnelle.
- Comment LinkedIn va vous permettre de vous positionner en expert dans votre domaine ?
- Concept de "Social Selling", utiliser, optimiser et maximiser les réseaux sociaux pros pour se vendre.

Créer et paramétrer son profil LinkedIn de manière professionnelle

- Optimiser son profil LinkedIn de manière attractive, rassurante et vendeuse (photo, titre, résumé, postes précédents, compétences, mots clés...).
- Savoir poster des nouvelles sur votre expertise de type photos, vidéos, témoignages clients, sondages...
- Comment bien mettre en avant son profil et établir des relations professionnelles qualifiées ?
- Faire la différence entre abonné / relation. Relations de 1^{er} / 2^{ème} / 3^{ème} niveau. Suivre ou se connecter ?
- Savoir faire la différence entre les fonctionnalités du compte gratuit et des comptes payants pour bien choisir ses options de prospection et sa stratégie de communication digitale.

Développer son activité et sa visibilité grâce à LinkedIn

- Savoir faire de la veille professionnelle sur son marché et partenaires.
- Découvrir les fonctionnalités et options offertes par la page de service LinkedIn et les avis clients
- A quoi sert le mode créateur sur LinkedIn et les possibilités offertes de Newsletter ?

Après-midi (13h30-17h00)

Créer une page LinkedIn pour son entreprise

- Fournir les informations professionnelles relatives à votre entreprise pour trouver des nouveaux marchés et prospecter.
- Créer et paramétrer une page entreprise à partir de son compte LinkedIn.
- Développer la communauté d'abonnés et de prospects.
- Savoir inviter des relations du profil à s'abonner à sa page LinkedIn.
- Pouvoir annoncer des informations de type recrutement.

Comprendre et suivre les indicateurs de performance sur LinkedIn

- Quels indicateurs clés à analyser sur son profil et page LinkedIn ?
- Focus statistiques pour savoir mesurer son efficacité et ses retombées commerciales.
- Initiation et sensibilisation aux formats d'annonces publicitaires de LinkedIn et au mode créateur.

Modalités d'évaluation :

Evaluation sous forme de mise en pratique tout au long de la journée.

Evaluation orale sous forme de questions / réponses en début de journée (tour de table) et en fin de journée.

Le stagiaire est évalué en début et en fin de formation sur les 4 objectifs définis de la formation.

Intervenant :

Jérémie DAUM de Paxs Conseil & Formation

Modalités et délais d'accès :

La pré-inscription se réalise sur notre site web.

L'inscription est validée à réception des pièces complémentaires demandées.

Un e-mail est envoyé afin de confirmer la formation accompagnée du livret d'accueil apprenant, les CGV et le règlement intérieur (disponibles en téléchargement sur notre site web)

Tarifs

L'ORIFF-PL s'occupe de la demande de prise en charge auprès du FIF-PL. Vous devez seulement suivre la procédure d'inscription.

2 jours par année civile, pris en charge par le FIF-PL, si le code APE de votre activité relève de ce fonds de formation.

Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Vous pouvez vous renseigner sur les conditions d'accès à notre formation auprès du référent handicap, Madame Kristel Malléjac.

Contact

Pôle Formation de l'ORIFF-PL
285, rue Alfred Nobel
34000-MONTPELLIER
04.67.69.75.14
formation@oriffpllr.com

Version-V1 - mise à jour Octobre 2022