

FICHE PROGRAMME FORMATION**« LINKEDIN OU L'ART DU SOCIAL SELLING »**

FORMATION EN E-LEARNING | LINKEDIN POUR DEVELOPPER SON RESEAU ET SES VENTES
FORMATION LINKEDIN UN AIMANT A PROSPECTS

**ELEMENTS CONSTITUTIFS****FINALITE DE LA FORMATION**

Utiliser **LinkedIn comme levier commercial** pour développer son personal branding, son réseau et **générer de nouveaux clients**.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ✓ **Prospecter et trouver de nouveaux clients grâce à LinkedIn.**
- ✓ Maîtriser les fonctionnalités avancées de LinkedIn.
- ✓ Savoir concevoir **des publications qui engagent sa communauté.**
- ✓ Savoir consulter et analyser ses statistiques.

DUREE

Durée totale de la formation : 15 heures 40

- 3h40 de visionnage de vidéos en ligne en asynchrone
- 5 heures d'exercices pratiques dirigés à suivre à votre rythme.
- 7 heures de présentiel en synchrone sur zoom

Soit un total de 15h40 de formation.

HORAIRES

En synchrone :

8h30 12h00 – 13h30 17h en journée complète.

En asynchrone

Les personnes disposent d'un accès à la formation en ligne individuelle sur lequel elles peuvent avoir accès 24h sur 24h 7 jours /7 pour une durée illimitée.

PUBLIC CONCERNE

Commerciaux, chargé de communication, chargé de production, responsable marketing, chargés de recrutement, créateurs et porteurs de projets, consultants, dirigeants et formateurs.

PRE-REQUIS

- ✓ Savoir utiliser l'outil informatique et internet (navigation web, moteurs de recherche et réseaux sociaux).
- ✓ Avoir un ordinateur portable, une tablette ou un smartphone le jour de la formation. Si vous n'avez pas d'ordinateur portable nous pouvons vous en louer un sur demande.
- ✓ Avoir un profil LinkedIn en version gratuite. **La version premium n'est pas nécessaire !**

METHODES PEDAGOGIQUES

- Pédagogie active et méthodes agiles.
- Formation action.
- Vidéos en ligne.
- Apport théoriques et techniques.
- Exercices pratiques et mise en application sur vos comptes.
- Etudes de cas et retour d'expériences sur des entreprises qui ont réussi grâce à leurs actions sur les réseaux sociaux.
- Démonstrations et tutoriels.
- Brainstorming.
- Mindmapping.

SUPPORTS PEDAGOGIQUES

- Formation en ligne comprenant **22 modules vidéos et 11 supports pédagogiques**.
- Support de formation en ligne sur le **groupe LinkedIn**.
- **Un extranet privé individuel** sera mis à votre disposition avec plusieurs supports de formation au format numérique : **tutoriels vidéos, une bibliographie, un glossaire, une boîte à outils** et les éléments clés de la formation.
- **Un memento imprimé** avec toutes les idées clés et la boîte à outils du Community manager sera remis lors de la formation.

LE FORMATEUR INTERVENANT

Virginie Strauss, formatrice certifiée* avec 10 ans d'expériences en formation.



Consultante formatrice en réseaux sociaux et marketing digital, Virginie Strauss est **spécialisée dans la communication digitale depuis 2000**. Après 15 ans d'expériences en agence web et chez l'annonceur elle a créé Oulaoups (www.oulaoups.com), un studio de formation à Rennes, spécialisé dans le community management et les réseaux sociaux ! Elle est également intervenante enseignante à l'université depuis 2014.

Elle anime des formations à la fois stratégiques et pratiques depuis 2007.

** Obtention de la certification de formateur occasionnel pour adultes en 2014 avec Elan Créateur.*

Ses références en formation

Marque Bretagne, Bretagne Développement Innovation, Google, Mutualia, Adventiel, Rennes School of Business Rennes, Club de la presse, Saint Brieux Armor Agglomération, Direction Régionale des affaires culturelles de Bretagne, CCI Bretagne, Pépité Bretagne, Terra Hebdo Magazine, Breizh Conseil, Université Rennes 2, IGR-IAE Rennes - École Universitaire de Management, BGE Ille et Vilaine, Woupi, Ateliers Art Terre, Coiffdiscount, etc...

En savoir plus :

<https://www.linkedin.com/in/virginie-strauss/>

<http://www.oulaoups.com>

CONTENU DETAILLE DE LA FORMATION

1/ Utiliser LinkedIn pour son social selling

- Créer sa marque professionnelle.
- Identifier ses cibles de prospection.
- Analyse et optimiser son profil et sa page entreprise.
- Comment utiliser les groupes LinkedIn ?

2/ Comprendre l'algorithme de LinkedIn et ses répercussions.

3/ Bien communiquer sur LinkedIn et utiliser le social selling

- Créer sa routine quotidienne et son processus de social selling.
- Créer son plan d'action social selling
- Rédiger des publications qui engagent ou l'art du copywriting
- LinkedIn Pulse ou comment rédiger un article.
- Créer des visuels professionnels.

4/ Fonctionnalités avancées et bonnes pratiques pour trouver de nouveaux clients

Ateliers pratiques et études de cas.

LIEU DE LA FORMATION

La formation se déroulera pendant **en distanciel, en synchrone et en visioconférence sur zoom.**

EVALUATION ET SUIVI

Evaluation

Afin d'évaluer votre montée en compétence des exercices pratiques et des exercices réels seront proposés tout au long de la formation.

Suivi de la formation :

- ✓ **Pendant 1 mois après la formation** les participants bénéficient **d'une assistance téléphonique et mail gratuite.**

INFOS SUPPLEMENTAIRES ET INSCRIPTIONS

Oulaoups

Virginie Strauss

34 rue Frédéric Le Guyader

35200 Rennes

06 65 37 09 42

info@oulaoups.com

<https://www.linkedin.com/in/virginie-strauss/>

<http://www.oulaoups.com>



Centre d'examen habilité ICDL
Formation éligible au CPF



Organisme de formation
Datadocké



Enregistré au catalogue qualité de
Pôle Emploi