

PROGRAMME FORMATION - 2 JOURS

LINKEDIN POUR VENDRE OU L'ART DU SOCIAL SELLING



ELEMENTS CONSTITUTIFS

FINALITE DE LA FORMATION

Apprendre l'art de la **prospection commerciale à l'ère des réseaux sociaux**. Utiliser LinkedIn comme levier commercial pour développer son image de marque, son réseau, sa visibilité et sa crédibilité pour **générer de nouveaux clients et contrats**.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ✓ Connaître les fonctionnalités et les enjeux qu'offrent LinkedIn pour l'acquisition commerciale.
- ✓ Développer son approche commerciale sur LinkedIn pour trouver de nouveaux clients et de nouveaux contrats.
- ✓ Savoir paramétrer et animer son profil ou une page LinkedIn.
- ✓ Savoir bien configurer son profil personnel LinkedIn pour améliorer son personal branding (marque personnelle).
- ✓ Comprendre comment développer son réseau.
- ✓ Connaître les techniques d'automatisation pour développer son compte LinkedIn.
- ✓ Savoir consulter et analyser ses statistiques d'audience.

DUREE

En présentiel : 14 heures soit 2 jours en présentiel.

En visio : 12 heures soit 2 jours en visio live.

HORAIRES

9h 12h30 – 13h30 17h en présentiel et 9h 12h30 – 13h30 16h en distanciel.

PUBLIC CONCERNE

Toutes personnes en charge de la gestion et de l'animation du compte LinkedIn de son entreprise.

Commerciaux, dirigeants, RH, chargés de communication, responsables marketing, chargés de recrutement, créateurs et porteurs de projets, consultants, coachs 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.
- ✓ Avoir un profil LinkedIn en version gratuite.
- ✓ **La version LinkedIn 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.

MOYENS MATERIELS

En présentiel

- ✓ Salle de formation équipée de vidéo projecteur et de connexion Wi-Fi.
- ✓ Diffusion d'un Powerpoint pédagogique pour démonstrations de cas clients et d'outils.
- ✓ Travail en groupe.
- ✓ Chaque stagiaire travaillera directement depuis son ordinateur portable ou sa tablette. Nous pouvons mettre à votre disposition un ordinateur portable pour la session de formation sur demande.

En visio

- ✓ Formation en visio live sur Zoom ou Teams avec des démonstrations en vidéo, tutoriels et partage d'un support de formation live.
- ✓ Chaque stagiaire travaillera directement depuis son ordinateur, son smartphone ou sa tablette.

SUPPORTS PEDAGOGIQUES

• **Un extranet privatif 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.

LE FORMATEUR INTERVENANT

Virginie Strauss, formatrice certifiée* avec plus de 20 ans d'expérience



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, un organisme de formation spécialisé dans les réseaux sociaux à Rennes](http://www.oulaoups.com) !

Elle est également intervenante enseignante à l'université depuis 2014.

Elle anime des formations à la fois stratégiques et pratiques depuis 2007 et c'est formé à la pédagogie active et à la gamification.

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

En savoir plus sur son parcours et ses recommandations :

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

<http://www.oulaoups.com>

PROGRAMME DE LA FORMATION

Module 1 - Anatomie de LinkedIn

- Le fonctionnement de LinkedIn
- Comprendre les codes et usages de LinkedIn
- Comprendre l'algorithme de LinkedIn et ses répercussions.
- Les différentes offres premium.
- Les avantages de LinkedIn Sales Navigator pour la force de vente.

Module 2 - Optimisation de votre profil LinkedIn

- Personnaliser son profil pour montrer votre expertise.
- Créer sa marque personnelle ou professional branding en lien avec son entreprise.
- Développer un réseau qualifié.
- Comment utiliser les groupes LinkedIn pour développer son réseau.
- LinkedIn Pulse ou comment rédiger un article.
- La newsletter.

Module 3 - La page entreprise LinkedIn

- Comment administrer une page LinkedIn ?
- La marque employeur
- L'employee advocacy
- Les fonctionnalités de la page
- Comment développer sa page?

Module 4 - L'art du social selling ou comment prospecter via LinkedIn

- Fonctionnalités avancées et bonnes pratiques pour trouver de nouveaux clients grâce à LinkedIn.
- Identifier ses cibles de prospection.
- Automatiser sa prospection
- Créer sa routine quotidienne et son processus de social selling.
- Créer son plan d'action social selling
- Automatiser ses demandes de mise en relation.
- Créer sa routine quotidienne et son processus de social selling.
- Fonctionnalités avancées et bonnes pratiques pour trouver de nouveaux clients.

Module 5 - Calculer le ROI (retour sur investissement) de ses actions

- Analyser ses statistiques d'audience.
- Mettre en place un outil d'analyse.
- Comprendre le taux d'engagement.

Ateliers pratiques et études de cas.

LIEU DE LA FORMATION

Dans vos locaux, la salle devra être équipée d'un vidéo projecteur, un paper board et une connexion internet.

EVALUATION ET SUIVI

Un **questionnaire de positionnement préalable à l'entrée en formation** est remis à chaque participant afin de vérifier le niveau et les attentes de chaque apprenant

Afin d'évaluer votre montée en compétence **des exercices pratiques et des applications sur vos problématiques métiers** seront proposés tout au long de la formation.

A chaque étape de la formation une évaluation sera proposée afin d'établir **un bilan qualité de la formation et de créer des courbes de progression pour chaque apprenant**. Il nous tient à cœur de vérifier à chaque étape que les objectifs de la formation sont atteints. **Ce bilan qualité sera envoyé au client à la fin de la formation.**

INFOS SUPPLEMENTAIRES ET INSCRIPTIONS

Oulaoups

Virginie Strauss

06 65 37 09 42

info@oulaoups.com

<http://www.oulaoups.com>