

FORMATION Utiliser LinkedIn pour trouver des clients – en ligne

THE
TALKS

Votre contact

Anne Marie Richier
Responsable pédagogique & administratif
annemarie@thetalks.fr
06 23 80 31 02
www.thetalks.fr

Les + de la formation

En e-learning, accessible 7/7 et 24/24 depuis son ordinateur ou par appli mobile.

Les modalités pratiques

Moyens pédagogiques : plateforme e-learning, vidéos

Durée : environ 14 heures de travail personnel + formation

A qui s'adresse cette formation ?

La formation est destinée aux personnes ayant besoin de développer leurs ventes en utilisant LinkedIn

Les prérequis :

Avoir un profil professionnel LinkedIn

Modalités d'évaluation : évaluation par QCM à la fin de la formation

Certification :

Attestation de fin de formation si le stagiaire a suivi tous les modules et a réalisé QCM final

L'OBJECTIF GLOBAL

L'objectif visé par cette formation est d'apprendre à mieux utiliser LinkedIn pour développer son CA.

Pourquoi avons-nous créé cette formation ?

Anne-Marie est consultante marketing pour Zigzag Marketing. Enseignante en marketing à l'université, elle est aussi l'auteur de trois ouvrages parus chez L'Harmattan et chez EMS.

C'est parce que LinkedIn est un outil très puissant qu'elle a décidé de proposer une formation sur un format court et accessible au plus grand nombre.

Les objectifs pédagogiques détaillés

- ✓ Connaître les fonctionnalités principales de LinkedIn
- ✓ Mettre en place un socle stratégique
- ✓ Savoir mettre en place un tunnel de vente

Offert

Recevez par courrier le livre

« Réseaux sociaux, Professionnels, arrêtez de vous faire avoir »

(envoi gratuit en France métropolitaine, dans les DOM et en Corse).



PROGRAMME DÉTAILLÉ

Partie 1 – Introduction

Durée : 1 heure environ

Objectifs : Comprendre l'écosystème

Contenu

- Définition du réseau LinkedIn
- La preuve sociale
- Vocabulaire

Partie 2 – Utiliser LinkedIn

Durée : 5 heures environ

Objectifs : Maîtriser les principales fonctionnalités de LinkedIn

Contenu

- Renseigner son profil
- Publier efficacement
- Statistiques

Travail personnel : mettre à jour son profil professionnel et commencer à publier

Partie 3 – Trouver des clients

Durée : 8 heures environ

Objectifs : Mettre en place sa stratégie de vente

Contenu

- Proposition de valeur
- Tunnel de vente
- Lead magnet
- Conseils pour mieux utiliser LinkedIn

Travail personnel : créer son socle stratégique (objectifs, proposition de valeur) et développer son tunnel de vente avec des lead magnets

QCM de fin de
formation