

OPERATION SEDUCTION SUR LINKEDIN

Apprenez à séduire pour développer votre portefeuille client.

par Julie AIRIEAU

FORMATEUR/TRICE

Après 15 d'expériences au sein de PME et de grands groupes dans le domaine du marketing / commercial, du numérique, puis de l'accompagnement RH, aujourd'hui, je conseille et forme des dirigeants et collaborateurs de TPE et PME, dans la mise en œuvre des réseaux sociaux associé au processus de vente dans l'objectif de générer des prospects, puis des clients.

Mon approche pragmatique et opérationnelle permet d'aborder simplement les techniques marketing et les outils numériques, dans l'objectif d'obtenir des résultats concrets rapidement.

OBJECTIFS, BENEFICES

Capter l'attention des visiteurs sur la plateforme de réseau social LinkedIn pour les convertir en prospects puis en clients.

A l'issue de la formation, les apprenants repartent avec :

- Une méthodologie concrète de social selling* applicable rapidement & adaptée à l'environnement TPE / PME
 - Une stratégie de développement commercial via LinkedIn et la création de contenu
 - Une maîtrise de l'utilisation de LinkedIn & des outils tiers, pour contribuer à développer les ventes.
- *Social selling = démarche qui consiste à utiliser les réseaux sociaux dans le processus de vente*

CONTENU, PROGRAMME

Demi-journée 1 – Activités pédagogiques collaboratives & participatives – Pratique sur ordinateur

OUVERTURE FORMATION

- Module 1 : Les fonctionnalités de LinkedIn : S'approprier le fonctionnement de LinkedIn à travers les 9 fonctionnalités utiles à la prospection commerciale.
- Module 2 : Stratégie éditoriale: Définir sa ligne éditoriale adaptée à sa cible : lister les différentes catégories de cibles (persona), élaborer l'offre de service adaptée à chaque catégorie de cible (proposition de valeur), identifier les mots clés.

Demi-journée 2 – Activités pédagogiques collaboratives & participatives – Pratique sur ordinateur

- Module 3 : Le profil : Disposer d'un profil LinkedIn attractif, orienté « bénéfice client » : mettre à jour les éléments indispensables pour être bien référencé sur LinkedIn, mettre en place les indispensables sur son profil pour capter les prospects / clients.
- Module 4 : Le réseau : Créer, développer et gérer son réseau : maîtriser les subtilités des niveaux de relation, disposer d'un réseau qualitatif en alignement avec sa cible, mettre en place une stratégie de connexion efficace via les demandes d'invitation.

Demi-journée 3 – Activités pédagogiques collaboratives & participatives – Pratique sur ordinateur

- Module 5 : Commentaires & Messagerie privée : Engager la conversation via les commentaires de posts et la messagerie privée : adopter une approche ciblée, adaptée et efficace - Formuler des commentaires de posts impactants - Rédiger des messages privés personnalisés & efficaces.
- Module 6 : Les publications Concevoir du contenu efficace, attractif et

impactant via les publications : s'approprier le fonctionnement de l'algorithme des publications, identifier le type de « contenu efficace », rédiger des publications impactantes

Demi-journée 4 – Activités pédagogiques collaboratives & participatives – Pratique sur ordinateur

- Module 7 : La recherche : Rechercher des entreprises et contacts cibles : maîtriser la recherche avancée.
- Module 8 : Le pilotage & les indicateurs Piloter ses actions : analyser les résultat

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

- Pédagogie utilisée : ludopédagogie (pratiques basées sur activités ludiques).
- Approche pragmatique & opérationnelle : travaux en groupe, interactions, activités collaboratives & participatives
- Mises en pratique tout au long de la formation

PRE-REQUIS

Venir avec son ordinateur !
Autonomie informatique