

Booster ses ventes grâce à LinkedIn !

1 jour (7h)

Ajouté le 15/06/2022 - Modifié le 28/01/2025

À partir de 440€ NET

Porter l'image de son entreprise sur Internet et vendre en B2B

Objectifs

- Comprendre les intérêts et les enjeux de l'utilisation d'un réseau social en B2B
- Être capable de mettre en place une stratégie LinkedIn dans son entreprise (comptes collaborateurs, page entreprise, pages vitrines, groupes)
- S'approprier les usages professionnels et les fonctionnalités de LinkedIn (développer et entretenir des relations, communiquer, utiliser les bons codes)
- Acquérir les bonnes pratiques pour être performant

Compétences visées

- Utiliser toutes les fonctionnalités de LinkedIn pour mettre en place une stratégie efficace et cohérente pour l'entreprise et à titre personnel
- Se rendre visible
- Développer et entretenir des relations d'affaires
- Communiquer efficacement

Public

- Chefs d'entreprises
- Responsables et chargés de communication - marketing - commercial
- Tout collaborateur souhaitant promouvoir son entreprise sur LinkedIn et développer un réseau professionnel

Prérequis : Bonne pratique de l'environnement WEB Avoir un compte LinkedIn créé Pour les classes virtuelles : Disposer d'un ordinateur avec micro et caméra et d'une bonne connexion internet

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'informations : rendez-vous sur notre page centre de formation.

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.



Booster ses ventes grâce à LinkedIn !



Programme

Présentation et généralités sur LinkedIn

- Statistiques usages, profils, opportunités
- Formaliser sa stratégie d'entreprise et web
- Formaliser ses objectifs personnels et d'entreprise
- Les algorithmes LinkedIn
- Le Social Selling Index
- Les offres payantes

Utiliser LinkedIn et optimiser sa présence

- Le compte LinkedIn et ses enjeux
 - Enjeux et intérêt du Social Selling
 - Notions de personal branding et de marque employeur
 - L'appli et la version ordinateur de LinkedIn
- Compléter son profil pour se rendre visible
 - Les paramètres de confidentialité
 - Compléter efficacement toutes les parties de son profil en fonction de l'algorithme
 - Les fonctionnalités qui permettent de se mettre en avant
- Développer et exploiter son réseau
 - Développer son réseau, identifier des prospects / fidéliser ses clients
 - Exploiter les contacts
 - Les bonnes pratiques au quotidien
- Créer une page entreprise, des pages vitrines
 - Intégrer la page dans la stratégie de l'entreprise
 - Compléter la page
 - Les évènements
- Rejoindre , créer un groupe
 - Identifier des groupes pour son activité, sa veille
 - Pourquoi et comment créer un groupe
- Communiquer sur LinkedIn
 - La messagerie
 - Exploiter les interactions
 - Intéragir efficacement
- Publier sur LinkedIn
 - Définir une ligne éditoriale stratégique
 - Publier des posts, des articles et des stories (via l'appli)
 - Trouver les sources d'informations

Booster ses ventes grâce à LinkedIn !

Dates & lieux

-  13 mai 2025
-  Nantes / St-Herblain
-  440.00
-  5 juin 2025
-  Angers
-  440.00
-  27 juin 2025
-  Laval
-  440.00
-  07 et 14 octobre 2025 (13h30 à 17h00)
-  Classe virtuelle
-  440.00
-  16 octobre 2025
-  Angers
-  440.00
-  Nous consulter pour les dates
-  La Roche sur Yon
-  440.00

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 400 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des

Booster ses ventes grâce à LinkedIn !

compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

Pédagogie participative : formation en groupe réduit s'appuyant sur de la mise en pratique sur le compte LinkedIn de chaque stagiaire et sur le partage d'expérience. Animation reposant sur une démonstration pratique via des comptes, pages et groupes LinkedIn. Support de formation transmis à l'issue de celle-ci.

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant. Découvrez sur nos pages centres de formation, la présentation détaillée de nos infrastructures.

Validation/Certification

Un positionnement est réalisé en début de formation. A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM - quizz - mise en situation ...).

Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.