

FORMATION MEDIAS SOCIAUX

Boostez votre activité professionnelle sur LinkedIn



Le réseau social LinkedIn est devenu incontournable pour les professionnels pour diverses raisons. Il représente à ce jour la plateforme pro de networking et d'information numéro 1 par le nombre de membres. Il rassemble aussi les profils d'une multitude de professionnels de tous secteurs et d'organisations de toutes tailles. De plus, il fait la part belle aux influenceurs sur des thématiques business, management et technicités métiers.

Public Tous publics

Durée 1 jour

Validation Fiche individuelle d'appréciation de la formation & Attestation individuelle de participation

☆ Pré-requis

- Connaissance et pratique du web
- Notions des réseaux sociaux

☆ Objectifs

- Être capable de construire une ligne éditoriale sur LinkedIn
- Être capable de créer et animer son profil personnalisé et sa page entreprise
- Être capable de constituer un réseau de contacts/prospects qualifiés
- Être capable d'établir un plan commercial et de gérer des campagnes publicitaires
- Être capable de recruter avec LinkedIn

PROGRAMME

1 Les réseaux sociaux professionnels

- Cartographie des réseaux sociaux
- Valeur ajoutée d'une présence sur les réseaux sociaux
- Comprendre le processus de marketing social

2 Elaborer une stratégie social media

- Construire sa ligne éditoriale
- Déterminer ses axes de communication en fonction des cibles visées
- Etablir un media planning pour organiser ses publications

3 Du profil personnel à la page entreprise

- Découvrir les fonctionnalités de LinkedIn (Fil, partages...)
- Optimiser son profil pour obtenir le statut d'expert
- Développer son réseau de contacts
- Suivre des entreprises et participer à des groupes
- Publier du contenu de valeur

4 La démarche commerciale propre à LinkedIn

- Etablir un plan d'Inbound marketing
- Utiliser LinkedIn pour ses emailings
- Planifier la promotion de ses événements
- Lancer des offres

5 Créer une page entreprise

- Intérêts et pré-requis
- Savoir paramétrer sa page
- Comprendre l'intérêt d'une page vitrine

6 La publicité avec LinkedIn

- Sponsored content
- Publicités Text Ads, A/B testing et gestion du budget
- Sponsored Inmails, paramètres de campagne, rédaction et tableau de bord

7 Recruter avec LinkedIn

- Exploiter toutes les possibilités du compte gratuit
- Utiliser la solution LinkedIn recruter
- Usages de l'onglet Carrières

8 Prospecter avec LinkedIn

- Les actions de social selling
- 6 manières d'entrer en contact avec un prospect
- Développer son fichier de prospects avec Sales Navigator
- Pratiquer un conversationnel Social selling

Allée du 9 novembre 1989
Z.A. de la Garde
Bâtiment 2 49240 Avrillé

09 72 55 32 04
bonjour@tetrapolis-academy.fr
www.tetrapolis-academy.fr