



OPERATION SEDUCTION SUR LINKEDIN : APPRENEZ A SEDUIRE POUR DEVELOPPER VOTRE PORTEFEUILLE CLIENTS

FORMATRICE : 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, **Julie AIRIEAU** 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.

Son 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

Pratiquer une méthodologie concrète de social selling* applicable rapidement & adaptée à l'environnement TPE / PME

Identifier comment adopter une stratégie de développement commercial via LinkedIn et la création de contenu

Identifier comment maîtriser 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

PROGRAMME

Première demi-journée :

- Pour savoir quoi dire sur LinkedIn, il faut savoir à qui on s'adresse : définissez votre cible
- Disposez d'un profil attractif pour votre éco-système... et pour l'algorithme

Deuxième demi-journée :

- 1^{er}, 2^{ème}, 3^{ème} : c'est quoi ces chiffres sur LinkedIn ? Maîtrisez le fonctionnement du réseau sur LinkedIn
- Développez votre réseau efficacement

Troisième demi-journée :

- Engagez intelligemment la conversation sur LinkedIn !
En public via les commentaires de publications et via les fameuses publications.
En privé via la messagerie LinkedIn

Quatrième demi-journée :

- Pilotez vos actions : la gestion du temps, les indicateurs à suivre et le calendrier éditorial

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Le sujet vous semble ennuyant ? Vous avez raison 😊 .

Heureusement, ma pédagogie différenciante vous garantit 2 journées créatives & récréatives : rires, pratiques ludiques & bonne ambiance assurés !

Un SAV post-formation pour toutes les questions « j'ai oublié », « je ne sais plus comment faire », « je veux ton avis » => il suffit de m'adresser un mail ou message LinkedIn

Une session de suivi en visio après 3 mois de pratique pour échanger sur les retours d'expérience, identifier les points bloquants et vous challenger à nouveau !

Pédagogie utilisée : ludopédagogie (pratiques basées sur activités ludiques).

Approche pragmatique & opérationnelle : travaux en groupe, interactions, activités collaboratives & participatives

Mises en pratique sur ordinateur tout au long de la formation

PUBLIC : Collaborateurs en charge du développement commercial

PRÉ-REQUIS Aucun

DURÉE 2 jours- 14 heures

SUIVI ET EVALUATION

Feuille de présences émargées sur place.

Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage

Auto-évaluation des acquis à la fin du stage.



Evaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne.

QCM /QUIZ/ MISE EN PRATIQUE DIRECTEMENT SUR LINKEDIN / PLAN ACTION
ÉCHANGES COLLECTIFS VIA ACTIVITÉS LUDIQUES

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : Nous contacter à formation@cjed.net

MAJ le 19/04/2023 par la responsable pédagogique