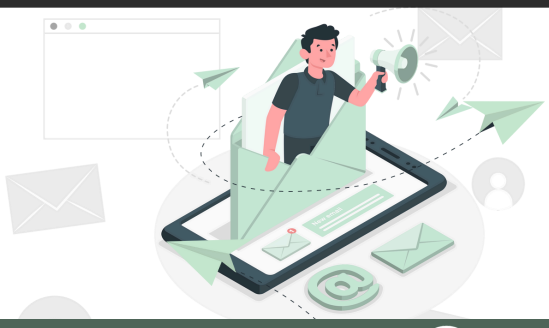
PARCOURS MAITRISE DES RÉSEAUX SOCIAUX

– Développer son activité commerciale par la prospection LinkedIn –

Formation Initiale

PRATIQUE 60%
THÉORIE 40%



28 millions de profils sont parsemés sur LinkedIn en France, chacun de ces comptes représentent des opportunités commerciales potentielles à saisir,

N'attendez plus,
Apprenez à prospecter efficacement sur LinkedIn.

Formation Intra-Entreprise
- une session personnalisée, quand vous le souhaitez -

nord synergie

Formation Distanciel
– de votre bureau, ou de chez vous, suivez notre formation –

OBJECTIF DE LA FORMATION

Cette formation a pour objectif d'internaliser, pour les apprenants les enjeux et savoirs **fondamentaux** inhérent à la **gestion et à la prospection** commerciale LinkedIn ; optimisation du profil, gestion et création d'un contenu **engageant**, stratégie de **prospection commerciale…**

PUBLIC

Membres des pôles commerciaux, directions, marketings et administratifs des sociétés souhaitant apprendre à maitriser efficacement LinkedIn.

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- **Être capable de :**
  - définir une stratégie de Community Management en fonction des objectifs globaux de l'entreprise et de la cible définie
  - maitriser les enjeux stratégiques inhérents à LinkedIn
  - dégager les orientations stratégiques, marketing pour une communication efficace
  - maitriser les filtres et les outils de recherche LinkedIn
  - optimiser le profil LinkedIn afin d'engager et attirer, des connexions et des prospects
  - développer une stratégie de communication percutante
  - maitriser la prise de contact et l'engagement de prospects (techniques de communication, interaction, prospection…)
  - analyser et déduire des résultats de son action

DOCUMENTS PÉDAGOGIQUES

Une formation calquée sur votre secteur professionnel axée sur des situations pratiques précises, des cours innovants, et une approche immersive personnalisée.

ORGANISATION DE LA FORMATION

PRÉ-REQUIS

Pour suivre la formation il est nécessaire d'avoir un compte LinkedIn actif.

DURÉE

La formation initiale est d'une durée de 07 heures -2 demi-journées-.

EFFECTIF

Effectif minimum : 1 apprenant
Effectif maximum : 10 apprenants

ATTRIBUTION FINALE

Attestation de fin de formation.
Grille de compétences.

MAINTIEN DES COMPÉTENCES

Un maintien des compétences est conseillée tout les 24 mois. Un suivi est fait par les équipes de Nord Synergie.

OBJECTIFS FINAUX

1. **Définir et orienter une stratégie de communication percutante**
2. **Créer des contenus multiples engageants.**
3. **Générer des interactions, des impressions, des réactions et des connexions.**
4. **Optimiser sa prospection commerciale par le contact de prospects.**

INTERVENANT
FORMATEUR SPÉCIALISÉ EN DIGITAL, DISPOSANT D'UNE EXPÉRIENCE SOLIDE DANS LES SAVOIRS FONDAMENTAUX DES RÉSEAUX SOCIAUX.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE
UNE THÉORIE ADAPTÉE, POUR UNE COMPRÉHENSION COMPLÈTE
UNE PRATIQUE PASSIONNANTE POUR APPRENDRE.

DISPOSITIONS
DES QCM, DES EXERCICES PRATIQUES ET DES EVALUATIONS FORMATIVES