

## UTILISER LINKEDIN POUR COMMUNIQUER ET PROSPECTER

### PARTICIPANTS

Nombre limité  
de stagiaires

### PREREQUIS

Aucun prérequis  
nécessaire

Disposer du matériel  
adéquat pour les classes  
virtuelles.

### DUREE

A partir de 7 heures  
de formation

### TARIF

Par participant  
450€ Net de taxe

### SESSIONS

Présentiel et/ou classe  
virtuelle

### INTERVENANTS

Professionnels experts  
dans leur domaine,  
eux-mêmes chefs  
d'entreprise

### MODALITES D'ÉVALUATION

Activités pédagogiques  
actives : questionnaires,  
cas pratiques, quizz, (...)

Attestation de fin de  
formation

Nos formations peuvent  
être adaptées aux  
personnes en situation  
de handicap.

### CONTEXTE

La transformation digitale impose de nouveaux codes et de nouvelles méthodes de communication et de prospection. Dans ce contexte, utiliser le réseau LinkedIn dans sa stratégie e-marketing est devenu indispensable pour gagner en visibilité et multiplier les opportunités d'affaires.

Centrée sur les méthodes de prospection digitale, la formation « **Utiliser LinkedIn pour communiquer et prospecter** », vous apprend à intégrer LinkedIn dans votre stratégie e-marketing et à utiliser de manière efficace ses différentes fonctionnalités.

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Activer les canaux de vente en B2B
- Conserver sa stratégie différenciante sur le long terme
- Se positionner comme expert de son industrie
- Avoir plus d'opportunités d'affaires

### LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Une formation sur-mesure dont le contenu est adapté à la demande et aux besoins du participant à l'issue d'un entretien de diagnostic.
- De nombreux exemples d'utilisation et partage d'expériences, des conseils personnalisés.
- Une formation pragmatique qui utilise au maximum les données du créateur provenant de son contexte professionnel afin de rendre le dispositif interactif, adapté et unique.

### DEROULE

#### 1. Créer et optimiser les produits LinkedIn : activer les canaux de vente en B2B

- Optimiser un profil LinkedIn
- Optimiser une page entreprise LinkedIn

#### 2. Appliquer les tendances digitales 2021 sur LinkedIn : conserver sa stratégie différenciante sur le long terme

- Utiliser LinkedIn Messenger
- Voir les dernières fonctionnalités
- Obtenir un crédit publicité

#### 3. Publier sur LinkedIn : se positionner comme expert de son industrie

- Publier une image
- Publier un sondage

- Publier et raccourcir un lien
- Publier un PDF
- Publier un carrousel
- Publier une vidéo
- Utiliser LinkedIn Post Inspector

#### 4. Augmenter son nombre de connexions sur LinkedIn : avoir plus d'opportunités d'affaires

- Connaître son Social Selling Index (SSI)
- Suivre les suggestions de connexions
- Importer un fichier de contacts
- Voir les « Autres pages consultées »
- Utiliser la recherche avancée (AND OR NOT ""')
- Filtrer les pages entreprise
- Filtrer les groupes LinkedIn
- Passer par Google
- Utiliser LinkedIn « Nearby »
- Ajouter les connexions des concurrents (posts, articles)
- Activer les nouvelles connexions du profil et membres du groupe
- Annuler des invitations en attente

NOUS CONTACTER

[contact@wersus.fr](mailto:contact@wersus.fr)

01 82 02 29 89

[www.wersus.fr](http://www.wersus.fr)