



LAB COMPAGNIE

Une nouvelle façon de concevoir
la communication globale et digitale

PROGRAMME DE FORMATION

BÂTIR ET METTRE EN OEUVRE UNE STRATÉGIE COMMERCIALE SUR LINKEDIN

28 heures

Avec plus de 340 millions d'utilisateurs dans plus de 200 pays, LinkedIn est la référence mondiale des réseaux sociaux professionnels.

LinkedIn vous apporte de la visibilité au niveau national et international.

Son principal atout ?

Favoriser la rencontre professionnelle, celle qui va vous permettre de construire de véritables relations ou de véritables projets, avec d'autres personnes, dans la réalité physique.

Lab Compagnie L'académie a conçu un programme d'ateliers courant sur 6 mois pour allier théorie et mise en pratique. Ce rythme permet aux apprenants d'apprendre de leur expérience, et de se perfectionner tout au long du semestre. C'est aussi de façon d'acquérir une régularité, une méthodologie efficace, pour atteindre ses objectifs opérationnels.

Objectifs pédagogiques

- Optimiser son profil sur LinkedIn
- Choisir une stratégie éditoriale sur LinkedIn
- Doser sa visibilité sur LinkedIn
- Monter une stratégie de Social selling

Public

Les équipes commerciales qui sont amenées à communiquer sur LinkedIn et plus largement sur les réseaux sociaux

Durée

28 heures en 1 journée et 6 demi-journées

Prérequis

Posséder un compte LinkedIn



LAB COMPAGNIE

Une nouvelle façon de concevoir
la communication globale et digitale

Programme

LinkedIn - Optimiser son profil (wording, visuel, mots clés) et référencer son profil

- LinkedIn, le seul réseau social 100 % professionnel
- Intérêt et usages de LinkedIn pour les équipes commerciales
- Evaluer la performance de son profil LinkedIn
- Optimiser votre profil LinkedIn étape par étape : cibler vos mots-clés, améliorez la visibilité de vos compétences

LinkedIn - Animer son compte et développer son réseau professionnel

- Maîtriser les options de confidentialité : comment protéger son image numérique professionnelle
- Maîtriser les options de recherche avancée de LinkedIn
- Les bonnes et les mauvaises pratiques
- Les axes de différenciation par rapport aux autres utilisateurs du réseau

LinkedIn - Partir à la conquête de nouveaux prospects

- Développer sa visibilité et son efficacité professionnelle sur LinkedIn en 15 minutes par jour : pourquoi et comment publier
- Être présent à l'esprit de vos contacts, développer « l'attitude réseau »
- Découvrir « Sales Navigator » et l'optimiser dans le cadre de sa stratégie commerciale

Formatrice

Virginie Pelletier, journaliste et professionnelle de la communication, du digital et du secteur de l'édition. Formatrice depuis 4 ans, elle conçoit des formations sur-mesure à destination des professionnels, pour les aider à mieux utiliser les réseaux sociaux dans leur secteur, très concurrentiel. Elle propose également des stratégies aux entreprises pour mieux communiquer sur LinkedIn.

Matériel à utiliser et préconisé

- Station PC
- Connexion Internet haut débit



LAB COMPAGNIE

Une nouvelle façon de concevoir
la communication globale et digitale

Dates et lieu de la formation

1ère journée en présentiel suivie de 6 demi-journées à distance

Tarif de la formation

5600€HT le programme complet (28h) pour une formation individuelle

1400€HT le programme complet (28h) sur la base de 4 participants

1120€HT le programme complet (28h) sur la base de 5 participants

Déroulement de la formation

- **Modalités du déroulement du stage** : La formation alternera apports théoriques et ateliers pratiques, pour conjuguer l'apprentissage et mise en application selon les objectifs déterminés en début de formation.
- **Moyens d'évaluation des acquis** : le formateur validera la compréhension et l'acquisition des connaissances de l'apprenant par l'utilisation de cas pratiques et de mises en situation, afin de confirmer la compréhension et faciliter la mémorisation de l'apprentissage sur le long terme.
- **Modalités de sanction du stage** : Une feuille d'émargement sera signée par demi-journée de présence. Une attestation de formation individuelle sera remise à l'issue de la formation. Cette attestation mentionne les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis du stagiaire.

Personnes en situation de handicap ou avec besoins de santé spécifiques

Nous sommes soucieux de proposer un accueil et un suivi adaptés, n'hésitez pas à nous informer de votre situation. Nous pouvons organiser la formation dans un espace ERP adapté.

Modalités et délais d'accès

Inscription en contactant lacademie@labcompagnie.com

Délai de mise en place de la formation : entre 1 et 3 mois

Les apprenants ont donné une note globale de 90% de satisfaction en 2020

Contact Valie Fallot : vfallot@labcompagnie.com

Date de mise à jour : 28 septembre 2021