LinkedIn Prospection B to B

Domaine : Bureautique / Informatique

Réf. : 2444B

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Comprendre les usages et le potentiel de LinkedIn.

Créer ou optimiser votre profil personnel et votre page entreprise pour gagner de la visibilité dans le but de générer des leads, recruter du personnel ou faire parler de votre entreprise.

PRÉ-REQUIS

Aucun

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Moyens pédagogiques : Alternance entre théorie et exercices pratiques. Un support de cours adapté remis à chaque participant. Salle de cours équipée / connexion internet / matériels de projection / Tableaux / Paper Board.

Modalités d'évaluation : Evaluation au fur et à mesure des exercices pratiques / Questionnaire de satisfaction / Attestation de stage / Evaluation sommative par le formateur sur 5 questions.

Formation en présentiel : A l'aide de l'application EDUSIGN, les stagiaires ont un accès afin d'émarger pendant la formation et de répondre à une opinion qualité lors de la fin de la formation.

Formation en distanciel : A l'aide d'un logiciel, les stagiaires interagissent entre eux et avec le formateur / Accès à l'environnement d'apprentissage (supports,...)et aux preuves de suivi (émargements, évaluation,opinion qualité...) via la plateforme Edusign / Convocation avec lien de connexion.

CONTENU ET MÉTHODES MOBILISÉES

Comment prospecter sur LinkedIn?

1) Optimiser votre profil personnel
Les avantages à posséder un profil d'expert
Créer et optimiser son profil personnel
Bien régler ses paramètres de confidentialité LinkedIn
Développer son carnet d'adresses

Atelier 1 : Optimiser votre compte LinkedIn

2) Publier sur LinkedIn
La page d'accueil
Le tableau de bord de LinkedIn
Le fil d'actualité
Comment augmenter sa visibilité
Comment choisir entre post et article ?
Bien utiliser les hashtags sur ses publications LinkedIn

Atelier 2 : Créer un post LinkedIn

3) Obtenir un réseau de qualité
Qui accepter et qui refuser
Comment gérer ses invitations
Comment envoyer une demande de connexion pertinente

Atelier 3 : Envoyer une demande de connexion efficace

4) Maîtriser l'usage des groupes sur LinkedIn
Les différents types de groupes
Participer de manière pertinente à des groupes existants
Créer son propre groupe

Atelier 4 : Rejoindre un groupe LinkedIn

5) Recruter les bons profils sur LinkedIn
Les fonctionnalités prévues pour les recruteurs
Poster une ou plusieurs offres d'emploi sur le réseau LinkedIn
Impliquer les collaborateurs dans la diffusion du contenu sur la page, témoignages...

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne désirant gérer une prospection ou une visibilité via LinkedIn
L accessibilité à la formation pour les personnes en situation de handicap est étudiée en amont selon les informations fournies.

DURÉE ET DATES

-Durée :
2 jours soit 14 heures

-Délai d'accès :
Réponse par mail dans les 72h.
En inter : inscription à la prochaine session suivant le nombre de places disponibles.
En intra et en individuel : en fonction du planning déterminé par le client.

-Dates des inter-entreprises :
.En présentiel
13-14 Avril 2026
06-07 Juillet 2026
16-17 Novembre 2026
.En classe virtuelle
13-14 Avril 2026
16-17 Novembre 2026

.En Intra ou Individuel :
Nous contacter

FORMULES ET TARIFS

Nous consulter

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, Distanciel.

BESOIN D'AIDE POUR CHOISIR VOTRE FORMATION ?
02 32 74 56 94 Numéro unique d'appel

Atelier 5 : Créer une offre d'emploi

6) Créer et optimiser sa page entreprise LinkedIn
Découvrir les fonctionnalités d'une page entreprise
Ajouter plusieurs administrateurs sur une page LinkedIn
Page entreprise VS Profil personnel
Comment augmenter sa visibilité
Définir sa stratégie de contenus
Créer des visuels aux bonnes dimensions
Publier et programmer ses publications LinkedIn
Bons usages des pages vitrines

Atelier 6 : Optimiser sa page LinkedIn

Atelier 7 : Créer un post pour sa page LinkedIn

Atelier 8 : Créer sa stratégie de contenu

7) Identifier ses clients potentiels sur LinkedIn
Savoir utiliser tous les outils de LinkedIn pour prospecter
Partager du contenu sur LinkedIn pour être vu
Outils et astuces

8) Les comptes Premium
PREMIUM CAREER (Carrière)
PREMIUM BUSINESS (Business)
SALES NAVIGATOR PROFESSIONAL (Ventes)
RECRUITER LITE (Recrutement)

Fiche mise à jour le 23/08/2024

NOS CERTIFICATIONS

© FORCE 7 Formation / Conseil / Coaching - Tous droits de reproduction réservés - contact@force7-formation.fr