



DURÉE
1 jour
7h



FORMAT
Intra
Visio
Présentiel



PRÉREQUIS
Aucun



ÉQUIPEMENT
Ordinateur



DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

Pour qui ?

Équipe marketing, communication et direction



Mise en pratique

Une optimisation complète et prête à l'emploi pour une prospection efficace



Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

Objectifs

- Établir d'une stratégie digitale pertinente et cohérente pour développer votre clientèle
- Maîtriser les bases d'une bonne prospection
- Rassurer et fidéliser vos clients à travers vos posts pour attirer l'attention de prospects



Programme

- Optimiser l'utilisation de LinkedIn
- Définir vos cibles de communication
- Savoir rédiger des posts performants
- Comprendre le fonctionnement et le référencement sur LinkedIn
- Étendre votre réseau et constituer une communauté
- Communiquer au bon moment sur les bonnes thématiques



Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session