




**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.

**ACCESSIBILITÉ**
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



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



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