

## Public et prérequis

Aucun

Équipes commerciales, équipes marketing, Dirigeants d'entreprise, Indépendants ou personnes souhaitant approfondir ses compétences sur ce réseau social

## Les objectifs

Créer sa stratégie LinkedIn  
Optimiser sa visibilité LinkedIn  
Trouver et contacter ses cibles  
Suivre et analyser ses performances  
Automatiser sa prospection

## Les méthodes pédagogiques et d'encadrement

Alternance de données théoriques et d'exercices pratiques  
Personnalisation de la formation en fonction des profils des participants  
Stratégie créée et déployée pendant la formation

## Validation et certification

Attestation de fin de formation

## Contenu de la formation

### Créer sa stratégie LinkedIn

- Comprendre l'impact du Social Selling
- Déterminer ses cibles
- Mettre en place une stratégie dédiée pour chacune d'entre elles

### Optimiser sa visibilité LinkedIn

- Valoriser son profil
- Le rendre « SEO friendly »
- Savoir quoi et quand publier

### Trouver et contacter ses cibles

- Maîtriser les techniques de recherches avancées sur LinkedIn
- Créer ses bases de prospection ciblées
- Créer ses différents messages types de prospection
- Créer et déployer ses campagnes de prospection

### Suivre et analyser ses performances

- Mettre en place une stratégie A/B testing
- Analyser ses performances

### CENTRES DE FORMATION

**Nancy-Maxéville, Thaon-les-Vosges, Bar-le-Duc, Saint-Dié-des-Vosges, Yutz, Henriville, Bouxières-sous-Froidmont, Epinal**

### DURÉE DE LA FORMATION

**2 jours**

### ACCUEIL PSH

**Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.**

## Les + du pôle formation

- 2000 jeunes formés par an
- 500 demandeurs d'emploi formés par an
- 3000 entreprises partenaires
- Accompagnement individualisé
- Diplômes reconnus par l'Etat
- Savoir-être, management, sécurité
- Pédagogie innovante (par projets, en îlots, projet Voltaire, Olympiades des métiers)
- Equipement en machines modernes qui préparent aux métiers de demain

- Améliorer ses campagnes

### **Automatiser sa prospection**

- Automatiser toutes les actions qui peuvent l'être afin d'optimiser sa prospection

## **Modalités d'évaluation**

Evaluation en cours de formation

## **Contact**

commercial@formation-industries-lorraine.com

## **Coût et financement**

Sur demande et transmis dans le devis

## **Modalités d'inscription**

A réception du bulletin d'inscription et du devis signé, transmission à l'entreprise de la convention et des documents d'entrée en formation (convocation, règlement intérieur, ...)

## **Personne en situation de handicap**

Pour un accompagnement personnalisé lié à un handicap, merci de nous contacter pour une mise en relation avec notre référent handicap

## **Délai d'accès**

5 jours

## **Organisation de la formation**

7 heures / jour