

# FORMATION LINKEDIN : DÉVELOPPER SON RÉSEAU ET GÉNÉRER DES OPPORTUNITÉS

LINKEDIN EST DEVENUE LA PLATEFORME INCONTOURNABLE DE MISE EN RELATION DE PROFESSIONNELS EN B TO B.



## OBJECTIFS

Améliorer sa connaissance des réseaux sociaux.  
Créer un profil LinkedIn irrésistible.  
Savoir utiliser LinkedIn pour obtenir des rendez-vous et générer du chiffre d'affaires.

## POUR QUI ?

Chef d'entreprise, vendeur, responsable marketing, tout salarié en charge de la communication ou de la vente en B to B.

## PRÉ-REQUIS

Avoir un profil LinkedIn (gratuit – sans abonnement).  
Connaître sa cible prioritaire et l'offre.

## DURÉE

1 journée de 7 heures

## EVALUATION DE LA FORMATION

Grille d'évaluation de compétence

## LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Un formateur qui maîtrise parfaitement les réseaux sociaux et leur utilisation en B to B et B to C.

Des exemples précis et une expertise commerciale des consultants.

2 consultants présents pour travailler sur les cas pratiques.

Des exercices à réaliser lors de la session et des objectifs à atteindre entre les 2 sessions

# PROGRAMME

## **Bien démarrer : connaître les réseaux sociaux et leurs spécificités et créer un profil séduisant.**

- Rappels sur les réseaux sociaux.
- Présentation et analyse des principaux réseaux sociaux (Facebook, LinkedIn, Instagram, Snapchat, Twitter...)
- Les bases essentielles du marketing : différenciation / cible / offre / objectifs.
- Créer un profil LinkedIn irrésistible en 10 étapes.
- Comment utiliser LinkedIn pour développer et entretenir votre réseau.

## **Utiliser les outils de recherche de LinkedIn pour identifier vos prospects cibles et les transformer en clients.**

- Les fonctions de recherche sur LinkedIn.
- Utiliser les opérateurs booléens.
- Collecter de l'information sur vos « entreprises cibles ».
- Identifier le bon interlocuteur.
- Savoir entrer en relation.
- Les règles du social selling pour maximiser la prise de rendez-vous.
- 10 bonnes pratiques pour réussir avec LinkedIn.
- 10 erreurs à éviter.



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 3 semaines



Possible à distance

**TARIF EN INTER**  
500 € HT

**TARIF EN INTRA**  
Sur devis

## RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



### **Sébastien MARGUIN**

Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience

04 86 80 41 99

contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr



## QUALITÉ DE LA FORMATION

Sébastien MARGUIN est certifié Qualiopi. Cela signifie le respect d'un processus qualité strict et rigoureux tout au long de la formation qui font l'objet d'une évaluation détaillée par les participants