

Formation - Prospecter efficacement avec LinkedIn

Utiliser de manière pertinente LinkedIn et l'intégrer efficacement dans la stratégie commerciale de son entreprise

Réseaux sociaux

CODE : 3459 | Mise à jour : 17/09/2020

Objectifs

- Comprendre l'intérêt de communiquer avec les réseaux sociaux
- Découvrir le Social Selling et en comprendre les bases pour sa stratégie commerciale
- Acquérir les bases de l'utilisation du réseau social LinkedIn (profil)
- Découvrir comment entrer en relation avec ses prospects cibles
- Découvrir l'outil de prospection commerciale de LinkedIn : Sales Navigator
- Apprendre à construire une stratégie éditoriale et à la mettre en place
- Apprendre à utiliser la boîte à outils du Community Manager : calendrier éditorial, outil de veille (Feedly) et création de visuels (Canva).

Contenu de la formation

FORMATION MULTIMODALE

PUBLIC CIBLE

Public professionnel (entrepreneurs, salariés, gérants, TPE, PME)

PRÉ-REQUIS

Avoir un compte LinkedIn (ou envisager d'en créer un)

DURÉE

7 heures

SESSION INTER

Nous consulter

Aucune session n'est actuellement programmée

SESSION INTRA

Nous consulter

GROUPE

1) 1^{ère} SESSION

Introduction

- Objectifs de la formation
 - Tour de table pour comprendre :
- § Le niveau des candidats (utilisation des réseaux sociaux aujourd'hui et du LinkedIn en particulier)
- § Leurs attentes (problématiques rencontrées et besoins)
- Explication du déroulé de la formation

Optimiser son profil LinkedIn pour la prospection commerciale

- Panorama des réseaux sociaux existants (cible, utilisation, format...)
 - **LinkedIn**
 - Retenir l'attention avec un profil visuel et impactant
 - Se démarquer avec un profil complet
 - S'imposer comme expert avec un profil actif
- § **Exercice** : réaliser l'audit de son profil LinkedIn (ou le créer pour ceux qui n'en ont pas encore)

Entrer en contact avec ses prospects sur LinkedIn

- Identifier, selon ses objectifs, les prospects qualifiés sur LinkedIn (persona)
 - Entamer la relation avec ses prospects sans prendre contact : partager et commenter.
 - Personnaliser ses messages d'invitation de mise en relation.
 - Capitaliser sur des occasions spéciales pour prendre contact.
 - Les erreurs à éviter absolument pour rester crédible.
- § **Exercice** : écrire un message de mise en relation crédible.

2) 2^{ème} SESSION

Découvrir l'outil de prospection commerciale de LinkedIn : Sales Navigator

- Découverte du Social Selling
 - Exploiter les nouvelles commerciales pour s'informer sur ses clients et prospects.
 - Identifier des cibles d'intérêt avec Sales Navigator.
 - TeamLink : améliorer ses interactions avec ses prospects.
 - InMail : gagner en légitimité dans ses prises de contact.
- § **Exercice** : produire des scénarios de contact pour rencontrer ses relations LinkedIn.

Community management et veille en ligne

- CM : quelles missions ? quelle organisation ?
 - Les bonnes pratiques du CM
- § Mettre en place une stratégie de contenu à calendrier éditorial
- § **Exercice** : créer votre **calendrier éditorial** pour les 2 semaines à venir
- § Réaliser des visuels professionnels à démonstration avec CANVA
- La veille et la curation de contenu
- § La veille et la curation de contenu : définition et utilité
- § Présentation de Feedly, agrégateur de flux RSS
- § **Exercice** : créer votre **compte sur Feedly** et ajouter des sources d'information

3) 3^{ème} SESSION

1 heure de hotline pour répondre à vos questions suite à la formation et vous accompagner dans la bonne prise en main des outils.

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Suivi, évaluation et sanction

Suivi et évaluation des résultats

- Mises en situations
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Questions écrites ou orales (QCM, Quiz, ...)
- Exercices pratiques, manipulation des outils

Sanction de formation

- Remise d'une attestation de formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

Taux de satisfaction des stagiaires

Issus des évaluations de satisfaction à chaud des stagiaires.

 85% (13 avis)

Taux de validation de la formation

Issus des résultats de l'atteinte des objectifs par les stagiaires (Acquis et En cours d'acquisition).

Non renseigné



Marie-Lorraine CHAMLA

Conseil et formation en Numérique responsable |
Communication responsable | RSE | Intelligence
collective

MLC Conseil

Formation en Numérique responsable, communication et RSE



📞 0674868484

✉ contact@marielorrainechamla.com

Site web : <https://www.linkedin.com/in/marielorrainechamla/>

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/in/marielorrainechamla/>

Biographie

Forte de 18 années d'expérience, j'ai à cœur d'accompagner les organisations dans leur projet de transition ! Depuis 2020, j'ai engagé ma propre transition en me formant à la RSE/RSO, à la communication responsable, à la fresque du climat et du numérique ainsi qu'à l'éco-conception de services numériques et à la labellisation Numérique Responsable.

Mes domaines d'intervention :

- 🔗 Mise en place, déploiement, animation de démarche RSE pour favoriser la transition des organisations grâce à l'intelligence collective,
- 🔗 Gestion de projets web éco-conçus (création ou refonte de site web en appliquant les principes de l'écoconception)
- 🔗 Stratégie communication digitale responsable : audit de votre présence sur le web, recommandations en fonction de vos objectifs, suivi et analyse,
- 🔗 Sensibilisation avec l'animation de la Fresque du Climat et la Fresque du Numérique,
- 🔗 Formations en RSE, Ecoconception web, Communication responsable et référencement.

Au plaisir d'échanger !

Diplômes et formations

Certification RSE et Intelligence Collective – Dans l'Ere du temps

Nouvelles compétences acquises :

- 🔗 Réaliser une veille en RSE sur tous les dispositifs internationaux et réglementations nationales,
- 🔗 Convaincre la direction sur les bénéfices et les enjeux stratégiques de la RSE,
- 🔗 Réaliser une cartographie des parties prenantes,
- 🔗 S'approprier la méthode de la matrice de matérialité et les points de vigilance pour sa réussite,
- 🔗 Réaliser un audit RSE en construisant un outil adapté aux contraintes de l'entreprise afin d'identifier les points forts et les points de progrès,
- 🔗 Appliquer une stratégie RSE pertinente adaptée au business de l'entreprise avec le comité de direction,
- 🔗 Définir un plan d'accompagnement au changement,
- 🔗 Analyser un rapport RSE d'une entreprise pour mesurer avec pertinence son niveau de maturité RSE,
- 🔗 Appliquer la méthodologie de la DPEF sur des exemples concrets,
- 🔗 Utiliser les outils d'intelligence collective appropriés pour engager la direction et les salariés dans la mise en œuvre des actions RSE



Collectif Green IT

Nom du diplôme **Certification Eco-conception de services numériques (web)**

Résultat obtenu Certificat Juin 2020

Activités et associations : Formation dispensée par Frédéric Bordage du collectif Green IT. Certificat validé par l'Université de La Rochelle (certificateur) et l'institut du numérique responsable.

La conception responsable consiste à améliorer l'efficacité (écoconception) des applications dès leur conception pour réduire les impacts environnementaux et économiques tout en améliorant significativement l'expérience utilisateur, accessibilité numérique notamment, mais aussi respect de la vie privée (RGPD), etc.

A l'issue de la formation, chaque participant est en mesure de :

- maîtriser la méthodologie et les principaux outils d'écoconception de service numérique (hors ACV) ;
- évaluer la performance et la maturité environnementale d'un service numérique ;
- éco-concevoir un service numérique.



ESSCA Paris

Nom du diplôme **ESSCA Executive certificate – Expert Digital**

Années de fréquentation ou date prévue d'obtention du diplôme 2015 – 2016

Formation certifiante sur 6 mois qui permet l'acquisition des compétences suivantes :

- construire une stratégie digitale pour développer son business et son chiffre d'affaires
- utiliser le digital comme outil d'acquisition et de fidélisation client
- piloter son identité numérique/l'identité numérique de sa marque sur les réseaux sociaux



Ecole supérieure de Commerce de Clermont-Ferrand

Nom du diplôme **Master en management**

Domaine d'études **Marketing & Communication**

Années de fréquentation ou date prévue d'obtention du diplôme 2000 – 2004

Activités et associations : International Students association (AIESEC) Music association



L'OUVRE-BOITES

Coopérative d'Activité et d'Emploi - Pôle formation
20, allée de la Maison Rouge 44000 Nantes



www.corymbe.coop

Téléphone : 02 28 21 65 10
Courriel : contact@corymbe.coop

Nos CGV : www.corymbe.coop/cgv/

Enregistré auprès du préfet de la Région Pays-de-la-Loire
N° de déclaration d'activité : 52 44 04429 44
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État