

in



ADVANCE
SOLUTIONS

Les talents et l'entreprise, Ensemble.

PROGRAMME DE FORMATION

Développez vos ventes grâce à LinkedIn et Twitter

Objectifs

- Appréhender LinkedIn dans un objectif de prospection commerciale et de marque employeur
- Maîtriser les pratiques d'identification des prospects et des événements déclencheurs d'achats
- Construire et piloter des campagnes de connexion
- Mettre en place une stratégie sur LinkedIn à l'image du commercial et/ou du collaborateur de l'entreprise, afin de diffuser une image positive de l'entreprise à ses parties prenantes
- Acquérir les compétences pour animer sa communauté

Programme

LinkedIn

- Construire un profil et une page entreprise LinkedIn centré sur vos acheteurs et votre audience
 - Lexique, bonnes pratiques et usages
 - Mise à jour de votre profil LinkedIn : choix de l'image de couverture, choix du Titre, rédaction du résumé...
 - Création d'une page entreprise à l'image de votre entreprise
 - Paramétrage et statistiques
- Parlez à vos clients et partenaires sur LinkedIn
 - Publier efficacement du contenu LinkedIn : publication et article Pul
 - Devenir un "collaborateur ambassadeur" : astuces pour utiliser efficacement les contenus mis à disposition par l'entreprise
 - Suivre ses statistiques et se challenger être les membres de son équipe
 - Utiliser la recherche avancée : Identifiez des prospects potentiels et leur envoyer des messages ciblés
- Atelier pratique :
 - Publier du contenu sur LinkedIn
 - Utiliser la recherche avancée pour identifier vos prospects et communiquer avec eux

Twitter

- Construire un profil Twitter centré sur vos acheteurs
 - Lexique, bonnes pratiques et usages
 - Création/ Mise à jour de votre profil Twitter
 - Paramétrage et statistiques
- Parlez à vos clients et partenaires sur Twitter
 - Publier efficacement du contenu sur Twitter
 - Utiliser la recherche avancée
- Organisez votre stratégie de Social Selling dans votre quotidien
 - Utilisez les outils de veille (Google Alertes et Twitter) + votre contenu de marque via la page Entreprise LinkedIn
 - Ligne éditoriale : organisez votre contenu selon les domaines d'activités de vos prospects
 - Améliorer votre visibilité grâce au Social Selling Index de LinkedIn
 - Utilisez Hootsuite/Buffer pour surveiller et planifier vos publications
- Atelier pratique :
 - Utiliser Google Alertes / Créer une publication efficace et planifier une publication sur Hootsuite/Buffer

Méthodes et moyens pédagogiques

Nombreux apports méthodologiques.

Les participants réalisent des travaux pratiques correspondant à des cas concrets. La pédagogie favorise les échanges entre participants ; l'animateur apporte des réponses personnalisées à chacun.

Les participants disposeront d'un support de formation envoyé par e-mail à la fin de la formation.

Modes d'évaluation

Une grille d'évaluation "à chaud" de la formation sera complétée par le participant sur les conditions de déroulement de l'action (organisation, pédagogie...). Un bilan de positionnement initial et final permettant de confirmer l'atteinte des objectifs de la formation sera complété par le participant et validé par le formateur.



Prérequis

Pas de prérequis particuliers pour cette formation.



Durée

2 jours
soit 14 heures
1 jour pour chaque média



Lieu

Alpes-Maritimes
(06)



Sanctions

Certificat de réalisation individuel remis à l'issue de la formation.



Intervenants

Flora DESBROSSES :
Consultante et formatrice en stratégie social média. 4 ans d'expérience en tant que Social Media Manager et 4 ans dans le conseil et la formation.



Modalités d'accès

Nos formations sont accessibles à tous. Pour toute situation particulière nécessitant une adaptation, merci de nous contacter.



Public

Toutes personnes souhaitant développer leur réseau sur les médias sociaux afin d'optimiser leurs relations commerciales avec leurs prospects et clients.