

LINKEDIN : DEVELOPPEZ-VOTRE RÉSEAU PROFESSIONNEL, IDENTIFIEZ LES CLIENTS ET CRÉEZ UNE MARQUE FORTE !



Objectifs

- Identifier les bonnes pratiques sur la plateforme
- Déterminer les leviers pour avoir un profil attractif et différenciant
- Modifier son profil pour le rendre plus performant

Programme

Le contexte et les chiffres

Comment optimiser son profil ?

- Comment rendre votre profil réellement visible et attractif ?
- Des outils gratuits au service de votre activité

Définir et dynamiser votre stratégie de communication sur LinkedIn

- Le point sur vos envies et les besoins de vos clients potentiels
- Démontrer et valoriser votre expertise avec vos posts et articles (Hashtag, emoji...)
- Créer et/ou intégrer des groupes qui vous font gagner du temps et du business
- « SalesNavigator », le créateur d'opportunités de LinkedIn à votre portée.

Maintenir et entretenir votre réseau jour après jour

- Identifier et définir les bases du référencement (intérêt et conseils).
- Gérer ses messages et savoir prendre contact
- Votre entraînement quotidien en moins de 10 mn
- Le réseau au service de votre productivité
- Les meilleures pratiques des entrepreneur.e.s qui réussissent sur LinkedIn.

Méthodes et modalités pédagogiques

Présentiel ou Distanciel

Apport théorique

Plan d'actions

Exercices d'application sur profil professionnel

Retour d'expérience et échange

Pédagogie démonstrative et pédagogie active

Présentiel ou Distanciel

Collectif

7h (1 jour)

315 € net de TVA

Possibilité de prise en charge étudiée au moment de l'inscription.

PUBLIC

Toute personne ayant un projet de création/reprise d'entreprise ou une entreprise en activité (chef d'entreprise, conjoint collaborateur)

PRÉ-REQUIS

Avoir un ordinateur équipé d'un micro, d'une caméra et d'une connexion internet (pas de formation sur smartphone) Avoir créé son compte LinkedIn

Avoir une cible clientèle professionnelle

CONDITIONS D'ADMISSION

Entretien préalable pour vérification des prérequis, attentes/besoins

DATE & LIEUX

Plus d'informations sur notre site internet

DÉLAIS D'ACCÈS À LA FORMATION

30 jours avant le démarrage de la formation

LINKEDIN : DEVELOPPEZ-VOTRE RÉSEAU PROFESSIONNEL, IDENTIFIEZ LES CLIENTS ET CRÉEZ UNE MARQUE FORTE !

Profil des intervenants

BGE mobilise un partenaire expert de la communication digitale

Outils et supports

Support de cours

Ressources documentaires

Modalités d'évaluation

- Évaluation diagnostique sous forme de questionnaire (fermé / choix multiples)
- Évaluation formative (QCM, exercices...)
- Évaluation de satisfaction à l'issue de la formation

Validation des acquis

Attestation de formation

QCM



ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Notre référent handicap Sophie Mocq recueille vos besoins d'adaptation et vous accompagne dans la recherche de solutions auprès d'un réseau d'expert.

03 85 48 91 21

s.mocq@bge-perspectives.com

★★★★★ 92%

Satisfaction des participants à nos formations thématiques en 2023



AVANTAGES DE LA FORMATION

Petit groupe pour une meilleure individualisation

Des formateurs spécialistes

Pédagogie active et participative

100 %
recommandé par
les participants
2023



CÔTE-D'OR SAÔNE-ET-LOIRE AIN

Appui aux entrepreneurs



03 80 72 99 70



bge-perspectives.com



contact@bge-perspectives.com