

linkedin : TRANSFORMEZ VOTRE RÉSEAU PRO EN CANAL D'ACQUISITION DE CLIENTS !

Durée : 3 jours

Sessions :

nous contacter

Tarif : 1 900 €

Prérequis : avoir un compte LinkedIn

OBJECTIFS

→ Apprendre à utiliser LinkedIn comme levier d'acquisition de clients B2B, en mettant en place une stratégie efficace selon vos objectifs, votre domaine d'activité et la taille de votre entreprise.

PUBLIC

→ Entrepreneurs, freelance, chargé de marketing/communication, community manager.

ADMISSION

Dossier d'inscription à compléter

CERTIFICATION

La réussite à l'examen permet de valider le bloc de compétences RNCP 374775BC01 du diplôme d'études supérieures spécialisées en management par l'innovation (DESSMI), titre RNCP37475.

LIEU DE FORMATION

ICN Business School

NANCY

94, rue du Sergent Blandan
54 000 Nancy



Contact

Estelle RECCHIA
+33 6 25 11 09 61
executive@
icn-artem.com

Maîtrisez LinkedIn : création de contenu, prospection & campagnes publicitaires



PROGRAMME

JOUR 1

Stratégie LinkedIn : traçons la bonne feuille de route !

- > Choisir une stratégie efficace pour votre entreprise
- > Bâtir votre Personal Branding
- > À quoi sert vraiment une page entreprise ?

Test & learn : passons à l'action !

- > Transformer son profil LinkedIn en outil de vente
- > Construire une audience qualifiée
- > Rédiger des posts percutants
- > Les meilleures pratiques en étude de cas
- > Les erreurs à éviter

JOUR 2

Social Selling : trouvons vos clients sur LinkedIn !

- > Identifier les bons prospects
- > Techniques de prospection qui fonctionnent
- > Lead Generation vs Demand Generation
- > Les outils à maîtriser : Sales Navigator et Automatisation

Publicité LinkedIn : passons à la vitesse supérieure !

- > L'objectif d'une campagne publicitaire
- > Quel format choisir ?
- > Calculer son budget et estimer le ROI
- > Les meilleures pratiques en étude de cas

JOUR 3

Optimisations : feedback après 1 mois de mise en pratique

- > Partage des réussites et des difficultés
- > Décortiquer les bonnes et les mauvaises pratiques
- > Choisir les bons KPIs
- > 6 astuces de Pro pour booster vos résultats

MÉTHODES D'APPRENTISSAGE

– Cycle de formation alternant théorie et pratique

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Executive center : espace dédié à la formation continue
- Salles de cours équipées de tableaux interactifs
- Accès WIFI
- Espaces de travail collaboratif



* Éligibilité CPF à la date d'édition du présent catalogue.