

OPERATION SEDUCTION SUR LINKEDIN : APPRENEZ A SEDUIRE POUR DEVELOPPER VOTRE PORTEFEUILLE CLIENTS

par Julie AIRIEAU

FORMATEUR/TRICE

Après 15 d'expériences au sein de PME et de grands groupes dans le domaine du marketing / commercial, du numérique, puis de l'accompagnement RH, aujourd'hui, Julie AIRIEAU conseille et forme des dirigeants et collaborateurs de TPE et PME, dans la mise en œuvre des réseaux sociaux associé au processus de vente dans l'objectif de générer des prospects, puis des clients.
Son approche pragmatique et opérationnelle permet d'aborder simplement les techniques marketing et les outils numériques, dans l'objectif d'obtenir des résultats concrets rapidement.

Pédagogie utilisée : ludopédagogie (pratiques basées sur activités ludiques).
Approche pragmatique & opérationnelle : travaux en groupe, interactions, activités collaboratives & participatives Mises en pratique sur ordinateur tout au long de la formation

PRE-REQUIS

PUBLIC : Collaborateurs en charge du développement commercial

PRÉ-REQUIS Disposer d'un compte LinkedIn et être initié à Internet

OBJECTIFS, BENEFICES

Utiliser une méthodologie concrète de social selling* applicable rapidement & adaptée à l'environnement TPE / PME
Adopter une stratégie de développement commercial via LinkedIn et la création de contenu
Maîtriser l'utilisation de LinkedIn & des outils tiers, pour contribuer à développer les ventes.
*Social selling = démarche qui consiste à utiliser les réseaux sociaux dans le processus de vente

CONTENU, PROGRAMME

Première demi-journée :

Pour savoir quoi dire sur LinkedIn, il faut savoir à qui on s'adresse : définissez votre cible
Disposez d'un profil attractif pour votre éco-système... et pour l'algorithme

Deuxième demi-journée :

1er, 2ème, 3ème : c'est quoi ces chiffres sur LinkedIn ? Maîtrisez le fonctionnement du réseau sur LinkedIn
Développez votre réseau efficacement

Troisième demi-journée :

Engagez intelligemment la conversation sur LinkedIn !
En public via les commentaires de publications et via les fameuses publications.
En privé via la messagerie LinkedIn

Quatrième demi-journée :

Pilotez vos actions : la gestion du temps, les indicateurs à suivre et le calendrier éditorial

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

- Le sujet vous semble ennuyant ? Vous avez raison
Heureusement, ma pédagogie différenciante vous garantit 2 journées créatives & récréatives : rires, pratiques ludiques & bonne ambiance assurés !
Un SAV post-formation pour toutes les questions « j'ai oublié », « je ne sais plus comment faire », « je veux ton avis » => il suffit de m'adresser un mail ou message LinkedIn
Une session de suivi en visio après 3 mois de pratique pour échanger sur les retours d'expérience, identifier les points bloquants et vous challenger à nouveau !

