

DANS VOTRE STRATÉGIE D'ENTREPRISE

Développez une image positive de votre entreprise et faites-vous connaître auprès d'acheteurs publics et privés.

OBJECTIFS

- Avoir les bons réflexes pour communiquer sur LinkedIn sans faire d'erreur
- Mettre en place des actions ciblées en matière de prospection
- Approcher de nouveaux clients en respectant les règles

POUR QUI ?

- Chefs d'entreprises
- Assistantes commerciales
- Commerciaux

PRE-REQUIS

- Aucun



Référence
LINMP

PRIX: 599 €  7 heures

LE PROGRAMME

➤ Les principes de LinkedIn

- Explorer les différentes possibilités de LinkedIn
- Comprendre la différence entre une page, un profil et un groupe

➤ Les bases d'un profil performant

- Comment créer un profil attractif
- Les points clés incontournables du profil pour faire la différence

➤ Publier sur LinkedIn

- Les différents types de publications possibles
- Les clés d'une publication efficace
- Les erreurs à éviter lors d'une publication

➤ Suivi et approche du réseau

- Bien choisir son type de graphique
- Créer des graphiques simples

➤ Mesurer sa performance

- Maîtriser les indicateurs
- Animation de son réseau

Quiz rappelant les points clés de la formation

PEDAGOGIE INNOVANTE

Mise en situation grâce à des exercices individuels effectués sur un ordinateur (analyse de CCTP, de formules, accès sites internet pertinents...).

Apprentissage mixte : présentiel + distanciel auto-formation sur une plateforme OdiaLearn (exercices, quizz, vidéo)

Mise à disposition d'un kit stagiaire avec support de cours.

MODALITES D'ÉVALUATION

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation. Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et **un certificat de participation.**

LES + DE LA FORMATION

- Formation animée par un praticien des marchés publics ayant 10 ans d'expérience
- Satisfait ou remboursé – Maximum 8 stagiaires