



BY ABILWAYS

FORMATIONS COURTES

INITIATION



Ref. : 3712420

Duree :
1 jour (7 heures)

Tarif :
Tarif HT : 800 €

DÉVELOPPER SA MARQUE SUR LINKEDIN

Déployer une communication de marque et créer des opportunités business sur le réseau social professionnel n°1 en France.

OBJECTIFS

- Faire une page entreprise attractive
- Utiliser le moteur de recherche pour trouver les bonnes personnes
- Prendre la parole de façon pertinente sur LinkedIn et mettre en avant sa marque
- Prospector
- Evaluer son efficacité sur LinkedIn

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Chargés de communication/marketing, ainsi que toute personne amenée à utiliser LinkedIn dans un cadre professionnel.

Code dokélio : 78286

PRÉREQUIS

Compétences acquises:

Piloter un compte LinkedIn pour votre marque.

PROGRAMME

MOD - Développer sa marque sur LinkedIn

Le Social selling sur LinkedIn – Les fondamentaux

- Décryptage historique et chiffré du réseau social américain LinkedIn
- Comprendre les enjeux liés à la présence d'une marque sur LinkedIn
- Présentation des différentes fonctionnalités de LinkedIn : prospector, développer son réseau, se faire connaître comme expert, et

Engager les collaborateurs pour une page « marque » performante

- De la nécessité de créer, développer et entretenir un réseau pertinent
- Identité numérique : les pièges à éviter
- La recommandation

Comment créer une page entreprise ?

- Créer sa page entreprise, mode d'emploi
- Atouts et inconvénients de la page entreprise
- Les astuces pour faire grimper le nombre d'abonnés





Payer pour promouvoir sa marque sur LinkedIn

- Les comptes PREMIUM
- LinkedIn Marketing solutions ou « faire de la publicité sur LinkedIn »
- LinkedIn Talent solutions : l'outil pour renforcer sa marque employeur

Publier efficacement pour rendre sa marque visible

- Qu'est-ce qu'un contenu attractif pour LinkedIn ou comprendre l'algorithme
- Astuces pour publier du contenu engageant
- L'outil PULSE
- Etablir une ligne, une charte et un calendrier éditorial

Obtenir des clients

- Les groupes, vecteurs de visibilité
- Apprendre à prospecter sur LinkedIn en se fixant un objectif SMART
- Mesurer son efficacité sur LinkedIn (outil et statistique)

LIEUX ET DATES :

Paris

10 mars 2020

17 juin 2020

23 sept. 2020

03 nov. 2020

10 mars 2021

