

Formation « Utilisation des réseaux sociaux par les forces de vente »

*Formation individuelle ou par groupes de 2-3 personnes, à distance
4h par personne
250€ HT à 680€ HT par personne selon la taille des groupes*

PROGRAMME STANDARD AVANCE LINKEDIN (4H) :

Module	Contenu
1-Introduction, optimiser son profil LinkedIn Durée : 1h	Introduction au social selling : <ul style="list-style-type: none"> - Contexte, présentation, objectifs et déroulement de la formation - Objectifs et principes du social selling (et ce que le social selling n'est pas) - Présentation de LinkedIn, avantages et bénéfices dans une démarche commerciale Optimiser son profil LinkedIn : <ul style="list-style-type: none"> - Objectifs et finalité d'un profil LinkedIn dans un cadre commercial (social selling) - Comment optimiser son profil LinkedIn dans un contexte de social selling ? <ul style="list-style-type: none"> - Créer son compte LinkedIn - Remplir son profil LinkedIn de manière pertinente - Effectuer les réglages et paramétrages essentiels (URL LinkedIn, visibilité des relations, options des vues de profil, partages des nouvelles...) - Connaître le Social Selling Index (SSI)
2-Développer son réseau sur LinkedIn (version payante) Durée : 1h	Développer son réseau sur LinkedIn : <ul style="list-style-type: none"> - Les règles à suivre pour développer son réseau sur LinkedIn : qui accepter/refuser dans son réseau ? - Développer son réseau sur LinkedIn Basic (effectuer des recherches, s'appuyer sur ses relations, consulter les suggestions LinkedIn...) - Utiliser Sales Navigator* pour rechercher et suivre des contacts - Prendre contact sur LinkedIn (messagerie LinkedIn Basic et InMails*) <p>*Sales Navigator et ses fonctionnalités (dont les InMails) peuvent être présentés à titre d'information par Vascoo UP et/ou faire l'objet d'une acquisition de licence de la part de l'entreprise.</p>
3-S'informer, publier et partager sur LinkedIn Durée : 1h	S'informer sur LinkedIn : <ul style="list-style-type: none"> - Trouver de l'information sur LinkedIn - Suivre des pages et des personnes - Rechercher des publications sur LinkedIn en utilisant la recherche de mots clés ou de hashtags - Suivre des hashtags Publier, partager, suivre ses posts : <ul style="list-style-type: none"> - Publier et/ou partager : dans quel but ? - Techniques et bonnes pratiques pour les publications et partages sur LinkedIn - Comment optimiser ses posts vis-à-vis de l'algorithme LinkedIn ? - Suivre les réactions autour de ses publications

<p>4-Interagir sur LinkedIn Durée : 1h</p>	<p>Revue des publications réalisées.</p> <p>Interagir :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Interagir dans un contexte de social selling : pourquoi ? - Où et comment interagir ? Que faut-il aimer/commenter et partager ? - Traiter les commentaires sur les réseaux sociaux <p>Participer à des groupes :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rechercher des groupes pertinents - Intervenir dans des groupes <p>Créer des stories sur l'application LinkedIn.</p> <p><i>Ce module peut être l'occasion de revoir ou approfondir certains points vus précédemment, au choix du stagiaire.</i></p>
---	--

TARIFS DES PROGRAMMES

Format	Programme STANDARD LinkedIn débutant/inter	Programme STANDARD LinkedIn avancé	Programme STANDARD Facebook
Individuel	950€ HT	680€ HT	950€ HT
2 pers. de même niveau	465€ HT	340€ HT	465€ HT
3 pers. de même niveau	350€ HT	250€ HT	350€ HT