

Développer ses relations commerciales et prospecter avec LinkedIn

DESCRIPTION

LinkedIn est devenu **un outil incontournable pour les fonctions commerciales dans le B2B** : il permet de se mettre en avant en tant que professionnel, de communiquer autour de l'entreprise, de développer un réseau de relations, s'informer sur ses prospects et clients, entrer en contact directement avec les personnes qui nous intéressent... Les fonctionnalités gratuites ou payantes de LinkedIn sont conçues pour faciliter l'identification, la prospection, les interactions et la prise de contact entre professionnels. Cette formation aide vos équipes commerciales à construire ou à renforcer leur présence, leur réseau et leur activité commerciale sur LinkedIn.

OBJECTIFS

- Optimiser son profil LinkedIn
- Savoir rechercher des contacts et développer son réseau
- Mettre en place une routine d'information
- Publier en respectant les règles de publication
- Savoir interagir et prendre contact
- Définir des objectifs journaliers ou hebdomadaires de mise en pratique

PUBLIC

- Directions commerciales
- Responsables et équipes commerciaux
- Autres fonctions (marketing, avant-vente, opérations, technique, etc.)

PROGRAMME

Le programme de cette formation est décliné en 2 niveaux :

- Niveau débutant / intermédiaire
- Niveau avancé

Programme standard débutant/intermédiaire :

Modules et contenus :	Durée :
Module 1 : Introduction, optimiser son profil LinkedIn <ul style="list-style-type: none"> - Présentation de LinkedIn - Introduction au social selling - Optimiser son profil LinkedIn - Effectuer les réglages et paramétrages essentiels 	1 séance de 1h30
Module 2 : Développer son réseau sur LinkedIn (version gratuite) <ul style="list-style-type: none"> - Les règles à suivre pour développer son réseau sur LinkedIn - Développer son réseau sur LinkedIn (méthode) - Prendre contact sur LinkedIn 	1 séance de 1h30
Module 3 : S'informer, publier et partager sur LinkedIn <ul style="list-style-type: none"> - Suivre des pages, des personnes, des hashtags - Rechercher des publications sur LinkedIn - Publier, partager, suivre ses posts (techniques et bonnes pratiques) - Suivre les réactions autour de ses publications 	1 séance de 1h30
Module 4 : Interagir sur LinkedIn <ul style="list-style-type: none"> - Où et comment interagir ? Que faut-il aimer/commenter et partager ? - Traiter les commentaires sur les réseaux sociaux - Participer à des groupes <p><i>Ce module peut être l'occasion de revoir ou approfondir certains points vus précédemment, au choix du stagiaire.</i></p>	1 séance de 1h30

Programme standard avancé :

Modules et contenus :	Durée :
<p>Module 1 : Introduction, optimiser son profil LinkedIn</p> <ul style="list-style-type: none"> - Présentation de LinkedIn - Introduction au social selling - Optimiser son profil LinkedIn - Effectuer les réglages et paramétrages essentiels 	1 séance de 1h
<p>Module 2 : Développer son réseau sur LinkedIn (version payante)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les règles à suivre pour développer son réseau sur LinkedIn - Développer son réseau sur LinkedIn Basic (méthode) - Utiliser Sales Navigator* pour rechercher et suivre des contacts - Prendre contact sur LinkedIn (messagerie Basic et InMails*) <p><i>*Sales Navigator et ses fonctionnalités peuvent être présentés à titre d'information et/ou faire l'objet d'une acquisition de licence(s) de la part de l'entreprise.</i></p>	1 séance de 1h
<p>Module 3 : S'informer, publier et partager sur LinkedIn</p> <ul style="list-style-type: none"> - Suivre des pages, des personnes, des hashtags - Rechercher des publications sur LinkedIn - Publier, partager, suivre ses posts (techniques et bonnes pratiques) - Comment optimiser ses posts vis-à-vis de l'algorithme LinkedIn ? - Suivre les réactions autour de ses publications 	1 séance de 1h
<p>Module 4 : Interagir sur LinkedIn</p> <ul style="list-style-type: none"> - Où et comment interagir ? Que faut-il aimer/commenter et partager ? - Traiter les commentaires sur les réseaux sociaux - Participer à des groupes - Créer des stories dans l'application LinkedIn <p><i>Ce module peut être l'occasion de revoir ou approfondir certains points vus précédemment, au choix du stagiaire.</i></p>	1 séance de 1h

Chaque programme peut être modifié. Si un programme est allégé par exemple, le prix sera réduit. Le prix final est fixé une fois le programme définitif établi avec vous. L'adaptation aux besoins exacts de votre entreprise se fait sans coût supplémentaire.

METHODES MOBILISEES - LearnAndDo™

Modalités pédagogiques :

Cette formation est réalisée **entièrement à distance**.

Chaque session fait l'objet d'une **présentation power point (support de cours)** diffusée au stagiaire par le formateur, et est enregistrée si le stagiaire l'accepte. La plupart des sessions incluent par ailleurs des démonstrations en ligne, directement sur LinkedIn. La présentation power point est envoyée par mail sous format PDF après chaque session, à chaque stagiaire, avec l'enregistrement le cas échéant.

Cette formation suit le concept de **LearnAndDo™** : apprendre et faire en même temps. Pour ce faire, des **exercices** sont proposés aux stagiaires d'un cours à l'autre : il s'agit le plus souvent d'actions individuelles à réaliser sur son compte LinkedIn (compléter ou améliorer son profil, envoyer des demandes de connexion, réaliser un post etc.). Les exercices sont revus avec le formateur au début du cours suivant.

Chaque session est **participative et interactive** : les stagiaires sont invités à poser des questions s'ils en ont, ou à faire part de leurs remarques, expériences, avis.

Moyens techniques :

La formation est réalisée par **Teams®**. Une aide à l'utilisation de Teams® est fournie par le formateur aux stagiaires, en amont de la première session. Au début de chaque session, le formateur et les stagiaires vérifient ensemble la bonne qualité des conditions techniques.

Formateur :

Cette formation est délivrée par un formateur expérimenté, dont les compétences et la pédagogie ont été éprouvées.

Chaque stagiaire ou groupe de stagiaires est suivi par **un seul et même formateur**.

PREREQUIS

Aucun prérequis n'est exigé pour cette formation.

A PREVOIR POUR LA FORMATION

Matériel informatique et connexion Internet :

Cette formation est réalisée entièrement à distance et chaque stagiaire doit pouvoir accéder à son compte LinkedIn pendant la formation. Il est donc recommandé que chaque stagiaire dispose :

- De **son propre ordinateur**
- D'une **connexion Internet suffisante** : débit ascendant d'au moins 5Mbps et ping n'excédant pas 15ms. Ceci peut être vérifié facilement en utilisant le lien suivant : <https://www.speedtest.net/>

Compte LinkedIn :

Il n'est pas nécessaire de disposer déjà d'un compte LinkedIn pour suivre la formation. Si un stagiaire ne dispose pas de compte LinkedIn, celui-ci peut être créé avec l'aide du formateur au début de la formation.

Selon les objectifs et le programme retenu, il peut être nécessaire d'acquérir des licences Sales Navigator (licences payantes). Cette option n'est recommandable que pour les stagiaires de niveau avancé. La décision est prise en amont de la formation. Vascoo UP communique dans tous les cas les informations utiles à connaître, dont les tarifs en vigueur. En revanche, l'acquisition de licences se fait directement par le client auprès de LinkedIn.

PROCEDURES D'EVALUATION A L'ENTREE ET A LA SORTIE

Evaluation à l'entrée :

L'évaluation à l'entrée permet de connaître le niveau des stagiaires **en début de formation**, afin de les orienter vers le programme le plus adapté et le cas échéant, de constituer des groupes de niveaux homogènes.

Cette évaluation se fait par :

- Un **QCM** à remplir par chaque stagiaire
- L'**analyse** des profils LinkedIn par le formateur (pour les stagiaires ayant déjà un compte).

L'évaluation à l'entrée ne conditionne pas la possibilité de suivre la formation.

Evaluation à la sortie :

L'évaluation à la sortie permet de mesurer le niveau des stagiaires **en fin de formation**, et l'atteinte des objectifs.

Elle se fait par :

- Un **QCM** à remplir par chaque stagiaire
- L'**analyse**, par le formateur, des profils LinkedIn des stagiaires et des actions qu'ils ont réalisées durant la formation.

Les résultats font l'objet d'une restitution auprès du client et sont inscrits pour chaque stagiaire sur son certificat de réalisation.

Evaluation à froid :

Selon les souhaits du client, une évaluation à froid peut être organisée **deux à trois mois** après la fin de la formation.

Cette évaluation se fait par un **questionnaire** à remplir par chaque stagiaire. Les résultats font l'objet d'une restitution auprès du client.

DUREE

- Programme débutant/intermédiaire : 4 séances de 1h30 à répartir sur 2 mois, soit **un total de 6h.**
- Programme avancé : 4 séances de 1h à répartir sur 1,5 mois, soit **un total de 4h.**
- Compter environ 10 à 15h de travail **par stagiaire** en dehors des sessions

CALENDRIER DE MISE EN PLACE

Cette formation est **ouverte toute l'année.**

Le délai de mise en place est **d'environ un mois**, mais peut dépendre du planning des formateurs et de la réponse de votre OPCO pour une éventuelle prise en charge.

Les dates des sessions sont définies par le formateur avec l'entreprise et/ou avec chaque stagiaire ou groupe de stagiaires, en fonction de leurs disponibilités.

PRIX

Nombre de participants	Prix par groupe Niv. débutant-inter	Prix par groupe Niv. avancé
1 personne	1.600€ HT	1.100€ HT
2-3 personnes	2.100€ HT	1.400€ HT
4-5 personnes	2.400€ HT	1.600€ HT

Si le programme est modifié, les prix seront adaptés en conséquence.

Pour plus d'informations sur la tarification et les modalités de paiement, veuillez consulter nos **Conditions Générales de Vente (CGV)** : <https://site.vascoo-up.com/conditions-generales-de-vente>

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap (PSH). Retrouvez toutes les informations nécessaires sur notre page dédiée : <https://site.vascoo-up.com/nos-formations-professionnelles/accueil-des-personnes-en-situation-de-handicap/>