

Prospecter efficacement avec LinkedIn



OBJECTIFS

- → Identifier les enjeux des réseaux sociaux et en comprendre les principes
- → Créer et optimiser le contenu de son profil, sa page ou son groupe pour se rendre visible
- → Optimiser ses recherches et gérer ses contacts pour atteindre ses objectifs et développer son activité



PROGRAMME

La communication d'une entreprise

Apprenez à différencier les différentes formes de communication qui existent et celles vers lesquelles nous allons vous amener

L'importance des personas

Pour être sûr d'avoir le bon discours auprès des bonnes personnes, il est important de définir ses cibles à l'aide de la méthode des personas

La charte éditoriale

Élément central de votre communication digitale, la charte éditoriale vous permet de cadrer votre discours et votre approche sur les réseaux sociaux

Les bases du marketing digital

Avant de passer au module sur Facebook et Instagram, découvrez les concepts de base du marketing digital

Communiquer sur les réseaux sociaux

Maintenant que les fondations sont mises en place et solides, vous verrez comment exploiter les réseaux sociaux au mieux dans votre stratégie.

LinkedIn

Vous apprendrez à utiliser efficacement le réseau social LinkedIn pour votre entreprise

PUBLIC – PREREQUIS

Toute personne chargée de gérer le profil numérique de l'entreprise

PEDAGOGIE

Apport théorique Mise en pratique

MOYENS ET OUTILS

Cas pratiques
Support de cours
1 personne par ordinateur

MODALITES D'EVALUATION

Positionnement pré et post formation par le formateur
Bilan oral de fin de formation
Appréciation des acquis sur l'attestation de formation
Grille d'évaluation individuelle de fin de formation

DUREE

2 jours soit 14 heures

DATE

Novembre 2024 Juin 2025

PRIX

495 € par stagiaire





NATHALIE PRIN

16 Place Saint Cyran 36 000 Châteauroux 02 54 53 52 02 – 02 54 53 52 00 fpc@indre.cci.fr www.campus-centre.fr Siret : 183 600 014 000 17 N° d'activité formation : 2436P000136



