



LinkedIn

Objectifs de la formation

- Comprendre pourquoi il est important d'intégrer LinkedIn dans son processus de vente
- Savoir comment créer un contenu pertinent
- Développer sa marque personnelle (personal branding)
- Trouver des prospects

Public visé Commerciaux Responsables Marketing Responsables communication Chefs d'entreprise	Programme Introduction Mode de fonctionnement de LinkedIn Ouvrir un compte et/ou le remplir de façon optimale
Pré requis Aucun	Définir sa ligne éditoriale Trouver son espace de communication Définir son style
Nature de la formation Action d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances.	Calendrier de parution Fréquence de parution Date de parution
Durée 1 jour soit 7h.	Calendrier de parution Interagir avec son réseau Prospecter sur LinkedIn Mesurer les résultats
Sanction de la formation Attestation de formation	
Intervenant Renaud VUILLET	Méthodes pédagogiques Apports théoriques Travaux pratiques en petits groupes Conseils individualisés Appropriation des outils

