

## COM-22

# SOCIAL SELLING SUR LINKEDIN : DEVELOPPER SON IMAGE DE MARQUE SUR LINKEDIN

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

A l'issue de la formation, chaque participant devra mieux :

- Comprendre l'intérêt de LinkedIn dans une stratégie de communication de marque commerciale ou personnelle
- Savoir analyser les performances d'un profil LinkedIn
- Savoir se rendre plus visible et rendre son entreprise plus visible sur LinkedIn
- Connaître les bases du social selling

## CONTENU DU PROGRAMME DE LA FORMATION :

- **Introduction au réseau social LinkedIn : un outil de plus en plus utilisé**
  - ✓ Synthèse des chiffres de LinkedIn dans le monde et en Côte d'Ivoire
  - ✓ Panorama et description des cibles du réseau social
  - ✓ Appréhender les différentes utilités offertes par LinkedIn
    - Réseautage
    - Développer son E-réputation
    - Gain de légitimité
- **Le profil LinkedIn : une véritable vitrine de vos compétences**
  - ✓ Connaître la structure d'un profil personnel efficace
  - ✓ Appréhender les clés pour optimiser un profil personnel et développer son image
  - ✓ Optimiser un profil d'entreprise : découvrir les bonnes pratiques pour accroître sa légitimité
  - ✓ Appréhender la structure d'un profil d'entreprise
- **La création de contenu, la solution pour gagner en visibilité**
  - ✓ Quel contenu publier sur LinkedIn : panorama de leurs spécificités et de leurs enjeux
  - ✓ Appréhender les spécificités des différents formats de contenus disponibles
  - ✓ Assimiler les bonnes pratiques des créateurs de contenu
  - ✓ Les campagnes publicitaires : les bases pour lancer une publicité sur LinkedIn
  - ✓ Quel contenu promouvoir dans sa campagne publicitaire ?

- **Le Social Selling, ou comment trouver des clients via les réseaux sociaux**
  - ✓ Introduction au concept de social selling :
    - Comprendre les objectifs et outils propres à cette démarche
    - Appréhender les bénéfices du social selling dans une démarche commerciale
  - ✓ Les différentes fonctionnalités de social selling proposées par LinkedIn
  - ✓ Intégrer efficacement LinkedIn à vos processus commerciaux

## **PUBLIC CIBLE :**

- Professionnels de la communication
- Professionnels du marketing
- Commerciaux
- Professionnels des RH

## **DUREE DE LA FORMATION :**

03 journées de 8 heures chacune

## **ANIMATEUR :**

Formateur spécialisé