



SAS IFOR

139 Rue du Faubourg Saint Honoré

75008 PARIS

T. 01 42 56 49 67

F. 01 42 25 52 61

www.ifec.fr

Développer son activité avec LinkedIn – niveau intermédiaire et expert

PUBLIC

Collaborateurs ; Commissaires aux comptes ; Experts-comptables ; Stagiaires

DUREE

1 jour(s) - 7 h

Nb minimum de participants : 1

PRE REQUIS

Avoir un profil personnel LinkedIn - Formation atelier un accès internet à son profil est nécessaire

OBJECTIFS FORMATION

Savoir tirer partie de LinkedIn, comprendre le réseau, professionnaliser son profil et mettre en pratique une approche professionnelle pour développer son activité.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Définir l'identité de votre cabinet ou office et affiner qui vous rend unique
- Définir votre ou vos cibles à atteindre
- Comprendre l'essentiel de ce réseau pro
- Optimiser et sécuriser vos profils
- Se fixer des objectifs ambitieux, réalisables et réalistes
- Identifier les bonnes personnes à contacter
- Tisser des relations de confiance et entrer en contact
- Passer de la conversation à la conversion
- S'organiser avec efficacité pour développer sereinement
- Comprendre la publicité payante

CONTENU PEDAGOGIQUE

Module 1 : Définir l'identité de votre cabinet ou office et affiner qui vous rend unique !

- L1- Définir clairement votre identité : mission, vision et valeurs
 - L2- Définir votre positionnement : ce qui vous rend différent de vos concurrents
 - L3- Définir votre promesse : pourquoi les clients font appel à vos services ?
- Atelier avec mise en pratique – Ressource :

Module 2 : Définir votre ou vos cibles à atteindre !

- L1- Pourquoi définir sa cible
 - L2- Utiliser la méthode persona pour définir sa cible idéale
 - L3- Réaliser son avatar
- Atelier avec mise en pratique

Module 3 : Comprendre l'essentiel de ce réseau pro

- L1 -LinkedIn c'est quoi, à quoi ça va servir pour développer votre activité ?
- L2- Comprendre le réseau, comprendre votre réseau, réaliser votre écosystème ?
- L3- Quand, quoi et comment publier ? Quels sont les usages ?

Module 4 : Optimiser et sécuriser vos profils

- L1- Les paramètres clés à connaître pour éviter les mauvaises surprises
- L2- La sécurisation de votre compte
- L3- Les éléments clefs de votre profil à renseigner
- L4- L'importance des recommandations
- L5- Les erreurs à ne pas commettre et les bonnes pratiques

Module 5 : Se fixer des objectifs ambitieux, réalisables et réalistes !

- L1- Comprendre les objectifs SMART
- L2- Comprendre les indicateurs disponibles
- L3- Se fixer les objectifs – Mesurer son SSI
- L4- Réaliser son tableau de bord de suivi des performances

Module 6 : Identifier les bonnes personnes à contacter !

- L1- Développer votre réseau « utile » et votre sphère d'influence – sur la base de l'écosystème réalisé
- L2- Savoir utiliser les recherches avancées et booléennes pour trouver les bons contacts
- L3- L'importance des groupes

Module 7 : Tisser des relations de confiance et entrer en contact !

- L1- Comprendre les méthodes directes et indirectes et leur complémentarité
- L2- Relancer les invitations
- L3- Renouer le contact si nécessaire
- L4- Tirer parti de la rubrique qui a consulté votre profil

Module 8 : Passer de la conversation à la conversion !

- L1- Identifier les sujets de conversations que vous pouvez avoir avec vos contacts cibles
 - L2- Créer et diffuser votre contenu : quelle répartition entre création partage et interaction...
 - L3- Bien intégrer le dispositif KILILI® pour démarrer des conversations créer de l'engagement
 - L4- Inspiration : décryptage de posts qui ont bien marché
- Ressources :

Module 9 : S'organiser avec efficacité pour développer sereinement !

- L1- Créer votre routine réaliste : quoi publier, à quel rythme, qui contacter et à quel rythme ?
 - L2- Organiser votre veille de contenu et votre veille contact
 - L3- Vous organiser dans vos publications
- Ressources :

Module 10 : Comprendre la publicité payante

- L1- La publicité sur LinkedIn : quels objectifs ? combien ça coûte ? qu'en attendre ?

MOYENS & METHODES PEDAGOGIQUE

Plateforme de formation dernière génération intuitive, en micro Learning (des vidéos en formats courts), accessibles dans un espace personnel sécurisé, un chat pour obtenir toutes les réponses aux questions posées. Des ressources, outils, fiches mémos... pour faciliter la mise en pratique. Une mise à jour régulière. Un quiz final pour obtenir un certificat qui atteste de la formation réalisée et de sa durée.

Kit complet pour réaliser votre identité et positionnement

Fiches mémo : Pilier du Social Selling – Ecosystème – Interactions du réseau

Kit complet pour réaliser son ciblage & Fiche outil : définir votre avatar

BONUS OFFERT : Fichier Excel Boite à outils > Le Kit complet pour créer votre tableau de bord de suivi de vos réseaux sociaux

Fiche Mémo : Utiliser les recherche booléennes

Fiche outil : Exemples de messages sur format Word – Mémo Kilili – Fiche outil : Exemples de sujets de conversation – Mémo : Les bonnes pratiques – Fiche Outil : Règle des 4:2:1 pour le contenu

Fiche outil : Fichier Excel Kit complet pour réaliser son planning de contenu

BONUS OFFERT : le Marronnier

EVALUATION DE LA FORMATION / SANCTION DE LA FORMATION

. Délivrance d'une attestation individuelle de formation.

DEROULEMENT

Horaires : AUCUN

Nombre minimum de participants : 1

Nombre maximum de participants : 100

FORMATEUR

Delphine PIC

DESS de Marketing IAE de Grenoble

MSG Maitrise des Sciences de gestion IAE de Toulon

Plus de 20 ans d'expérience en marketing BtoB et BtoC

Experte en marketing conversationnel, marketing digital et réseaux sociaux.

TARIFS HT:

Adhérent IFEC : 420 €

Adhérent IFEC + CJEC : 420 €

Adhérent IFEC + ANECS : 420 €

Adhérent IFEC + Stagiaire : 420 €

Adhérent IFEC +Inscrits à l'ordre < 5ans : 420 €

Non Adhérent IFEC : 490 €