

Maitriser LinkedIn

Objectifs :

Un programme de formation et d'accompagnement pour :

- maitriser LinkedIn ;
- mettre en place une stratégie d'influence professionnelle et de leadership digital, individuelle et collective ;
- utiliser LinkedIn dans sa recherche de prospects, de travail...

Type de formation :

A distance

Public visé :

Responsables et opérationnels commerciaux, Responsables et opérationnels marketing, Responsables partenariats, Responsables communication, Chefs de projet. Toute personne utilisant LinkedIn comme moyen de communication.

Durée de la formation :

3 séances de 3h

Nombre de stagiaires recommandé :

groupes de 5 personnes

Pré-requis :

Avoir déjà un Compte LinkedIn et avoir commencé à travailler sur le profil.
Possibilité de création de session pour débutant.

Conditions :

Tarif adhérent DMA France : **1090 € HT** par stagiaire

Tarif non-adhérent DMA France : **1290 € HT** par stagiaire

Programme :

- **Analyse du profil LinkedIn**
Analyse des profils LinkedIn, restituée sous la forme d'un radar accompagné de prérecommandations simples à mettre en place.

- **3 Ateliers**

- **Atelier Profil : 3 heures**

Un atelier pour optimiser son profil sur les axes identité de l'individu et identité professionnelle.

Paramètres de confidentialité et sécurisation de son compte.

Représentation sur un graphe radar.

Définition de ses objectifs professionnels et structuration de la ligne éditoriale à mettre en place pour atteindre ses objectifs dans l'usage de l'outil LinkedIn.

Renseignement et activation de toutes les rubriques pour disposer du badge LinkedIn "expert".

Objectif : définir et construire sa Carte d'Identité Professionnelle Digitale pour atteindre ses objectifs business.

- **Atelier Prise de parole : 3 heures**

Un atelier sur la prise de parole sur LinkedIn pour développer sa visibilité, son influence professionnelle et déployer une démarche de Social Selling.

- Le commentaire de publications

- Le partage d'informations

Commenter les publications de ses interlocuteurs business pour engager une conversation.

Comprendre pourquoi le commentaire est plus puissant que le like et le partage. Et comment il doit devenir la seule action à systématiser pour développer son activité commerciale avec LinkedIn.

Objectif : être identifié(e) comme expert métier et des problématiques de ses interlocuteurs à travers ses commentaires.

Partager des articles issus de supports interne et externe (presse, site, blog, média) en les argumentant pour développer sa notoriété et la visibilité de son expertise métier.

Appréhender les différents axes d'argumentation appliquée à une source (article, vidéo, baromètre, livre blanc, infographie, étude...) pour faire savoir et faire valoir son expertise.

Objectif : être identifié(e) comme expert par ses interlocuteurs à travers l'argumentation d'informations métier et sectorielle.

- **Atelier Prospection commerciale : 3 heures**

Développer les bons réflexes pour optimiser son temps commercial sur LinkedIn.

Exploiter tous les retours sur sa prise de parole (atelier précédent) pour développer son portefeuille de clients et ses opportunités d'affaires.

Mise en application des 4 étapes :

- Recherche

- Identification

- Engagement de la conversation

- Prise de contact contextuelle et personnalisée

Et surtout, comment aller au-delà de LinkedIn pour faire son job, LinkedIn n'étant pas une fin en soi.

Objectif : savoir correctement utiliser l'outil LinkedIn pour développer son activité commerciale.

Dates des prochaines sessions :

23 septembre 2021, 7 octobre 2021 et 21 octobre 2021 de 9h30 à 12h30 – 3 sessions de 3 heures

8 mars 2022, 22 mars 2022 et 5 avril 2022 de 9h30 à 12h30 – 3 sessions de 3 heures

15 septembre 2022, 29 septembre 2022 et 13 octobre 2022 de 9h30 à 12h30 – 3 sessions de 3 heures

17 novembre 2022, 1^{er} décembre 2022 et 15 décembre 2022 de 9h30 à 12h30 – 3 sessions de 3 heures

Animateur :

Bruno FRIDLANSKY

Expert LinkedIn, Bruno Fridlansky est consultant, Formateur et Conférencier en Influence Professionnelle, Leadership Digital, Social Selling, Développement ventes. Il est l'auteur de « Maîtriser LinkedIn » qui en est déjà à sa troisième édition.

Contacts :

DMA Académie

68 Boulevard Saint Marcel

75005 PARIS

Jacqueline LE GUYET

Tél. : 01.55.43.06.11 - Mob. : 07.88.22.04.92

jleguyet@dma-france.org

Bulletin d'inscription – Maitriser LinkedIn

A retourner par mail à jleguyet@dma-france.org

Mode de règlement de la formation :

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Tarif adhérents DMA France 1090 € HT par stagiaire | <input type="checkbox"/> Par subrogation de paiement (recommandé)
L'entreprise demande à son OPCO de régler directement l'IDICG les coûts pédagogiques |
| <input type="checkbox"/> Tarif non-adhérents DMA France 1290 € HT par stagiaire | |
| <input type="checkbox"/> Tarif adhérents DMA France 1090 € HT par stagiaire | <input type="checkbox"/> Par chèque à l'ordre de l'IDICG |
| <input type="checkbox"/> Tarif non-adhérents DMA France 1290 € HT par stagiaire | |

La convention de formation vous sera adressée par retour.

Société / organisme

Date choisie pour la formation

Nom, prénom du stagiaire

Courriel de l'inscrit

Fonction / service

Signataire de la convention
(nom – prénom)

Adresse

Code Postal

Ville

