LinkedIn B to B - Publiez, prospectez et développez votre business

1 j (7 heures) Ref : LKBB

Public

Responsables et chargés de communication / marketing, responsables RH et journalistes

Pré-requis

Pratique courante de la navigation Web et profil LinkedIn et idéalement codes d'accès à la page entreprise
Avoir suivi la formation LinkedIn pour votre organisation - De la stratégie à la pratique"est un plus ou avoir les connaissances équivalentes

Moyens pédagogiques

Formation réalisée en présentiel ou à distance selon la formule retenue
Exposés, cas pratiques, synthèse, assistance post-formation pendant un mois
Un poste par stagiaire, vidéoprojecteur, support de cours fourni à chaque stagiaire

Modalités de suivi et d'évaluation

Feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur
Exercices de mise en pratique ou quiz de connaissances tout au long de la formation permettant de mesurer la progression des stagiaires
Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de stage
Auto-évaluation des acquis de la formation par les stagiaires
Attestation de fin de formation

Objectifs

Transformer la page entreprise en vitrine des savoir faire
Publier du contenu pertinent, susciter des interactions et élargir son public cible
Utiliser LinkedIn pour prospecter
Prospecter en B to B sur LinkedIn
Créer des campagnes publicitaires.

Programme détaillé

CREER SA PAGE ENTREPRISE

Les prérequis
Le choix des mots
Choix et optimisation des visuels

Tirer profit de toutes les sections

Donner envie

OPTIMISER SON IMPACT

Administrer une page LinkedIn

Bonnes pratiques d'animation

Mesurer son :

Audience

Impact

LINKEDIN POUR TROUVER DES OPPORTUNITES

Moteur de recherche LinkedIn : maîtriser les filtres et les mots-clés réservés

Améliorer la visibilité de l'entreprise

Publier une offre d'emploi

Trouver des débouchés

PROSPECTER EN B TO B

Méthodes de prospection

Analyse de bonnes pratiques

LA PUBLICITE SUR LINKEDIN

Les programmes publicitaires

Créer son annonce

Suivre ses campagnes