

# PARCOURS SOCIAL SELLING LINKEDIN

## OBJECTIF VISÉ

CAPTER L'ATTENTION DES VISITEURS SUR LINKEDIN POUR LES CONVERTIR EN PROSPECTS PUIS EN CLIENTS.

### *Parcours concourant au développement des compétences*

*(action de formation réalisée selon les art. L6313 et L6313-2 Code du travail)*

#### Durée

2 jours et demi - 17 heures 30 minutes en présentiel

#### Dates et horaires

Nous consulter

#### Lieu

A définir  
Région Nantaise et Vendée ou sur site du client

#### Délai d'accès

15 jours après la demande

#### Tarif

Nous consulter pour obtenir votre convention de formation



## LES OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Appliquer rapidement une méthodologie marketing digital concrète
- Développer une stratégie commerciale via LinkedIn et la création de contenu.
- Avoir une maîtrise de l'utilisation de LinkedIn & des outils tiers, pour contribuer à développer les ventes

## PUBLIC CONCERNÉ

Chefs d'entreprise TPE/PME, Artisans, Commerçants, Indépendants, Thérapeutes.

## À L'ATTENTION DES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Notre organisme peut vous offrir des possibilités d'adaptation et/ou de compensations spécifiques si elles sont nécessaires à l'amélioration de vos apprentissages sur cette formation. Aussi, si vous rencontrez une quelconque difficulté, nous vous remercions de contacter directement au 07 62 35 54 66 ou par mail : [justine.defossez@asa-services.fr](mailto:justine.defossez@asa-services.fr)

## PRÉ-REQUIS DES STAGIAIRES AVANT LA FORMATION

**Disposer d'un compte LinkedIn et être initié à Internet.**

Un questionnaire de positionnement est réalisé en amont de la formation.

## CONTENU DÉTAILLÉ

### 1. S'approprier le fonctionnement de LinkedIn

→ Découvrir les 9 principales fonctionnalités de LinkedIn

### 2. Définir sa ligne éditoriale adaptée à sa cible

→ Décrire précisément ma cible,

→ Lister les mots-clés,

→ Identifier le contenu pertinent pour ma cible

### 3. Compléter son profil LinkedIn orienté Résultat / Bénéfice client

→ Obtenir le niveau Expert Absolu sur LinkedIn

→ Disposer d'un profil attractif

### 4. Développer son réseau sur LinkedIn

→ Maîtriser les niveaux de relation

→ Mettre en place une stratégie de connexion efficace via les demandes d'invitation

→ Rechercher des contacts qui correspondent votre la cible via la recherche avancée multi-critères

→ S'approprier les fonctionnalités LinkedIn liées au développement du réseau

## **5.Rebondir sur les contenus postés par mon éco-système**

- Identifier les rebonds les plus pertinents
- Formuler des commentaires de publication impactant pour se faire repérer de l'auteur de la publication ET pour augmenter sa visibilité.
- Mettre en application pour ma cible

## **6.Echanger en privé avec mon éco-système**

- Rédiger des messages privés personnalisés via une approche scénarisée.
- Maîtriser les bonnes pratiques

## **7.Poster des publications impactantes**

- Analyser le fonctionnement de l'algorithme pour les publications
- Maîtriser les publications : texte, hashtag, mentions, visuels, ...
- Identifier le contenu à rédiger dans les publications
- Rédiger des publications impactantes pour sa cible
- Programmer ses publications
- Mettre en application pour ma cible

## **8.Piloter les actions**

- Optimiser son temps
- Mettre en place un calendrier éditorial
- Suivre, interpréter les indicateurs

## **INTERVENANT (E)**

### **Julie AIRIEAU**

Après 15 d'expériences au sein de PME dans le domaine du marketing / commercial, du numérique, puis de l'accompagnement RH, aujourd'hui, Julie Airieau conseille et forme des dirigeants et collaborateurs de TPE et PME, dans la mise en œuvre des réseaux sociaux associé au processus de vente dans l'objectif de générer des prospects, puis des clients. Son approche pragmatique et opérationnelle permet d'aborder simplement les techniques marketing et les outils numériques, dans l'objectif d'obtenir des résultats concrets rapidement.

Formation en pédagogie suivies :

- Neurosciences appliquées à l'apprentissage (2023)
- Les fondamentaux de l'animation d'une action de formation - ludopédagogie (Octobre 2019)
- Créer un webinaire participatif et collaboratif (Avril 2020)
- Facilitation Graphique (Septembre 2020)



## INDICATEUR DE SATISFACTION

Plus de 95% des stagiaires d'ASA Services depuis juin 2022 sont satisfaits de nos formations.  
Nos références et témoignages sont disponibles sur simple demande.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Toutes les formations sont réalisées en présentiel et en inter entreprise (ou intra sur demande), le nombre de stagiaires est limité à 8 participants maximum. Nous souhaitons avant tout respecter un bon équilibre entre la théorie (30%) et la pratique (70%).

Chaque participant est identifié en amont de la formation et avant inscription à la formation.

Les stagiaires interagissent avec le formateur et les autres participants.

Des documents sont analysés en groupe.

Des exercices concrets sont réalisés individuellement ou en groupe.

Une évaluation écrite des acquis est réalisée au début et à la fin de la formation.

## MOYENS MATÉRIELS UTILISÉS EN FORMATION

Les participants sont invités à venir avec leur matériel de prises de notes.

Les supports et documents de formation utiles pourront être fournis par ASA Services.

L'intervenant(e) utilise la vidéo projection et un micro-ordinateur.

La salle de formation est contrôlée en amont de l'action sur site par le formateur.

## SUIVI, ÉVALUATION ET CERTIFICAT

- Un positionnement individuel est réalisé en amont de la formation.
- L'observation du fonctionnement de chaque stagiaire est effectué lors du parcours.
- Une feuille d'émargement est remplie par tous pour chaque demi-journée de présence.
- Un tour de table est effectué en début et en fin de chaque journée.
- Des exercices écrits et/ou oraux seront réalisés en continu durant la formation.
- Un auto positionnement par le stagiaire de son niveau d'atteinte des objectifs fixés.
- Un questionnaire d'évaluation individuel de la satisfaction sur le stage est rempli.
- Un certificat de réalisation est fourni au stagiaire et au commanditaire.

## DOCUMENTS CONTRACTUELS FOURNIS

Toutes les actions de formations dispensées par ASA Services font l'objet d'une convention de formation valant devis et à signer pour validation.

Le règlement intérieur de la formation en vigueur est téléchargeable sur notre site internet.

## APPLICATION DU RGPD

Les informations fournies et saisies dans les documents contractuels de formation qui sont échangés, sont utilisées uniquement dans le cadre de notre relation commerciale. Par votre retour de documents, vous acceptez l'utilisation de vos informations exclusivement par ASA Services le temps de la formation et de son traitement amont et aval. Vous pouvez à tout moment exercer vos droits en lien avec la réglementation RGPD, en adressant un mail individualisé précisant vos attentes : [justine.defossez@asa-services.fr](mailto:justine.defossez@asa-services.fr).

## ENGAGEMENT QUALITÉ ASA SERVICES

- L'organisme prestataire d'actions de développement des compétences satisfait aux exigences du Décret n° 2019-564 du 6 juin 2019 relatif à la qualité des actions de la formation professionnelle.
- Le certificat QUALIOPPI d'ASA SERVICES est téléchargeable sur le site web.

**POUR VOUS INSCRIRE :**



06 03 34 85 28



[www.asa-services.fr](http://www.asa-services.fr)



[formation@asa-services.fr](mailto:formation@asa-services.fr)



asa services

SAS au capital de 55 000 € - RCS Nantes 414 841 205 00076 - APE 8299Z -

Déclaration d'activité enregistrée auprès

du Préfet de Région des Pays de la Loire : NDA N° 52440945444

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Certificat Qualiopi n°515391 délivré pour les catégories Action de formation et bilan de compétences

MAJ 05/2024