Maîtriser la relation client sur LINKEDIN

Développement de votre réseau professionnel, stratégie de présence et de relation client

Les professionnels se doivent désormais d'intégrer dans leur démarche les techniques actuelles de présence et de stratégie d'influence sur LinkedIn !

Il représente un puissant canal d'accès à vos marchés, vos partenaires, vos fournisseurs, vos candidats, vos clients et prospects. Ils permettent également de mieux préparer vos rendez-vous et développer une nouvelle relation durable.

Public visé : Toute personne en back et front office **Pré-requis** : aucun. **Durée** : **3H30 Heures**

Objectif de la formation :

- Comprendre l'intérêt et les particularités de la communication sur LinkedIn
- Être capable de construire son identité numérique, son profil professionnel, définir des objectifs opérationnels mesurables en B to B et maîtriser sa E-réputation
- Savoir utiliser les fonctionnalités de LINKEDIN
- Concevoir et diffuser du contenu qualitatif
- Développer efficacement son réseau professionnel et les mises en relation prospects et clients
- Connaître les risques juridiques liés à leurs usages

Programme :

Être capable de construire son profil LINKEDIN et définir des objectifs :

- Comment créer un profil sécurisé, professionnel et cohérent
- Paramétrage individuel de LinkedIn
- Gérer sa e-réputation et préserver l'image de marque de son entreprise
- Définir ses objectifs de présence et d'influence
- Concevoir et relayer des contenus de qualité sur LINKEDIN
- Être ambassadeur de son entreprise sur LinkedIn

Maîtriser les fonctionnalités de base et avancées de LINKEDIN

- Fonctionnalités de gestion et de développement de son réseau
- Mise en relation et recommandation : les bonnes pratiques
- Maîtriser le moteur de recherche sémantique et booléen de LinkedIn

Développer efficacement son réseau professionnel :

- Savoir rechercher et analyser les profils de ses prospects et clients en toute discrétion
- Comment se connecter avec discernement avec ses clients et prospects
- Quelle stratégie de développement de son réseau professionnel
- Savoir travailler en réseau pour développer son business

Quels risques juridiques et informationnels sur LinkedIn :

- Risques juridiques, jurisprudence sur LinkedIn

Méthodes pédagogiques : Apport théorique, mise en situation en ateliers avec exemples de cas réels. Échanges entre participants et avec le formateur.

Compétences visées : Savoir construire un profil cohérent, sécurisé et performant sur LINKEDIN
Concevoir des messages professionnels et valorisant
Développer les relations commerciales en prospection et fidélisation

Évaluation :

- A chaud durant la formation par questionnaire en ligne
- A froid un mois après la formation par questionnaire en ligne