

# II. LINKEDIN : NETWORKING ET PROSPECTION

## 1 JOURNÉE DE SÉMINAIRE

### ÊTRE VU ET VISIBLE SUR LINKEDIN

- Professionnaliser son profil
- Déterminer son objectif stratégique
- Cohérence avec son image de marque
- Avantages de la page « entreprise »

### CRÉER EN ENTRETENIR SON RÉSEAU

- Connaitre son réseau et le gérer adéquatement en fonction de son objectif
- Comment faire des demandes de connections professionnelles
- Remercier et suivre ses nouveaux contacts
- Réactiver régulièrement ses contacts

### TRANSMETTRE DES INFORMATIONS QUALITATIVES

- Conditions de succès des posts réussis
- Quand et comment publier
- Commenter les publications de son réseau
- Véhiculer une image d'expert dans son domaine d'activités

### PROSPECTER SUR LINKEDIN

- Optimiser chaque rencontre pour élargir votre réseau
- Vendre sur linkedin : à qui et comment ?
- Accrocher des cibles potentielles grâce à un pitch efficace
- Obtenir des rendez-vous porteurs
- Création d'un outil de suivi et de mesure des actions entreprises

### ATELIER PRATIQUE

- Mise en application des techniques vues directement sur son propre profil linkedin

## II. LINKEDIN : NETWORKING ET PROSPECTION

QUAND ?

LE 10/10/2019 DE 9H À 17H

### OBJECTIFS D'APPRENTISSAGE

- ✓ Intégrer l'utilisation de linkedin dans une stratégie marketing globale
- ✓ Maitriser et utiliser ce réseau social de façon professionnelle
- ✓ Construire et préserver son image d'expert
- ✓ Susciter des rencontres et des rendez-vous porteurs
- ✓ Prospecter et vendre directement sur linkedin



### VOTRE INVESTISSEMENT

**500 € HTVA par participant, comprenant :**

- La journée de séminaire
- Les supports de cours, fiches, références et outils utilisés
- L'accueil, l'encadrement logistique, Wifi, parking, espace de détente
- Petit déjeuner, lunch sandwiches, fruits, café, thé, soft

**POUR VOUS INSCRIRE :  
INFO@SANAELCONSULT.COM**