

FORMATION

**Linkedin en commercialisation :
Développez des tactiques gagnantes !**



FORMATION

Linkedin en commercialisation : développez des tactiques gagnantes !

Linkedin est devenu en quelques années LE réseau professionnel dédié aux gens d'affaire et surtout aux professionnels de la vente et du marketing. Au-delà du simple carnet d'adresses numérique, LinkedIn est un puissant outil au service de votre action commerciale pour :

- **Développer la visibilité et la notoriété de votre entreprise**
- **Valoriser votre offre de produits ou de services**
- **Fidéliser vos anciens clients et trouver de nouveaux prospects**

OBJECTIFS DU COURS

- Connaître les fonctionnalités à forte valeur ajoutée de LinkedIn
- Passer de l'utilisation commerciale de base à une utilisation avancée
- Découvrir les pratiques gagnantes qui donnent les meilleurs résultats

PARTICIPANTS

Cette formation s'adresse aux entrepreneurs, dirigeants, directeurs des ventes ou responsables marketing désireux de maximiser leur utilisation de LinkedIn.

Le nombre de participants maximum est de 6 personnes afin de favoriser l'interaction avec le formateur.

METHODOLOGIE D'ENSEIGNEMENT

Le cours propose une alternance entre la présentation de **notions théoriques** et la **mise en pratique sur des cas concrets**. L'interaction avec les participants est privilégiée par le formateur afin de faire partager son vécu et son expérience de terrain et également de créer un enrichissement et un apprentissage collectif des participants.

Un **support de cours** sera remis aux participants.



FORMATION

Devenir Expert LinkedIn : c'est possible !

PLAN DU COURS

La formation « LinkedIn en commercialisation : développez des tactiques gagnantes! » est conçue pour apporter des réponses mais également des solutions concrètes pour optimiser votre temps et maximiser vos résultats en termes de ventes.

Le cours se déroulera sur une demi-journée de 8h30 à 12h00 entrecoupée d'une pause créative...avec vue sur le fleuve !

CONTENU DE LA FORMATION



- 8h30 : Tour de table de présentation et de réseautage
- 8h40 : Découvrir les fonctionnalités à valeur ajoutée de LinkedIn
- 9h15 : Utiliser LinkedIn comme un outil :
- de positionnement de l'offre
 - de promotion et de fidélisation
 - de prospection commerciale
- 10h00 : **Pause**
- 10h15 : Comment dépasser vos objectifs commerciaux avec LinkedIn :
- Définir des objectifs SMART
 - Pratiques gagnantes et astuces à déployer
 - Mesurer vos résultats
- 11h00 : Cas pratiques
- 12h00 : **Fin de la session**



FORMATION

Linkedin en commercialisation : développez des tactiques gagnantes !

L'INTERVENANT

Présent sur les réseaux sociaux et particulièrement sur LinkedIn depuis de nombreuses années, Francis Bélime intervient régulièrement comme formateur et conférencier sur le thème de l'usage professionnel des réseaux sociaux.

En fait, c'est son profil LinkedIn qui en parle le mieux...

The screenshot shows the LinkedIn profile of Francis Belime. The header includes the LinkedIn logo, a search bar, and navigation tabs like 'Accueil', 'Profil', 'Réseau', 'Annonces', 'Centres d'intérêt', 'Services professionnels', and 'Souscrire'. The profile section features a profile picture, the name 'Francis Belime', and his current role as 'Président Akova inc.' in 'Quebec, Quebec, Canada' within the 'Technologies et services de l'information' industry. It lists his current company as 'Fondation de l'Entrepreneurship du Québec, Innocentre, Akova inc.' and his previous role at 'Voix des Entrepreneurs en Technologie de l'Information de Québec (VETIQ), Chambre de commerce française au Canada - Section Québec, Réseau Canadien des Technologies (RCTI)'. His education is listed as 'Institut Français de Gestion - Lyon'. There are buttons for 'Améliorer votre profil' and 'Modifier', and a note that he has '+ de 500 relations'. The right sidebar shows 'QUI A CONSULTÉ VOTRE PROFIL ?' with 9 recent visitors and 15 recent search results. It also displays 'VOTRE RÉSEAU LINKEDIN' with 4,644 relations and 41,573 new people in the network since October 26. A 'Force du profil' section shows a blue circle and the text 'Expert absolu'. At the bottom, there is a 'Partagez votre profil' button.