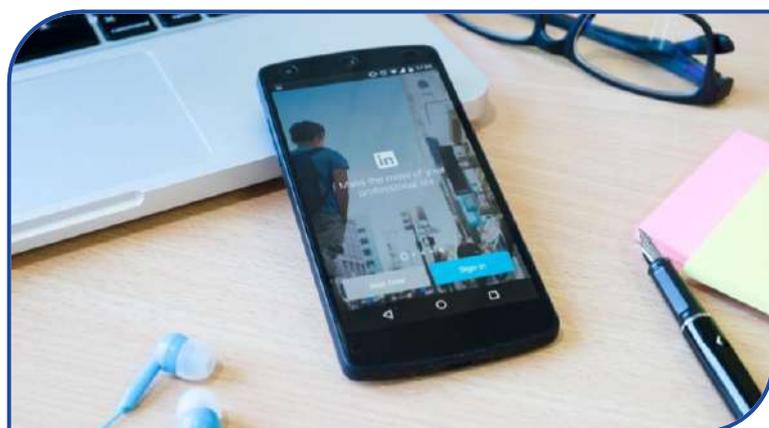




DEVELOPPER SON BUSINESS GRACE À LINKEDIN

Accroître sa visibilité et savoir prospecter sur
Linkedin pour développer son activité



DOMAINE : Communication digitale et réseaux sociaux

NATURE DE L'ACTION : Action de formation concourant à l'adaptation et au développement des compétences professionnelles conformément à l'article L6313-3 du code du travail. Donne lieu à la remise d'un certificat de réalisation

Référence : FORM1_COM 03

PUBLICS : Indépendant, Dirigeant, Salarié et toute personne qui souhaite booster son activité via LinkedIn

PRÉREQUIS : Connaître clairement sa cible, son offre et sa promesse pour optimiser l'apport de la formation. Disposer d'un ordinateur ou tablette, d'une connexion internet stable (distanciel)

JOURS/HEURES : 2 jours – 14 heures

MODALITÉS : Distanciel (Zoom) / Présentiel

TARIFS (HT) : cf site internet

Formation finançable par les OPCO - FAF

NBRE DE STAGIAIRES : 10 à 12 personnes

DATES : Calendrier ou Sur demande

LIEU : France et pays francophones (à partir de 10 personnes sur devis)

LOI ALUR : La formation répond aux obligations de formation des agents immobiliers, mandataires et salariés des agences immobilières prévues par le décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier.

ADMISSION : Pour toutes les formations, une étude des besoins est réalisée permettant au client d'exposer sa problématique, ses besoins et ses objectifs professionnels. Selon les formations, un entretien avec un membre de l'équipe peut être requis.

ACCESSIBILITÉ : Pour toute demande d'adaptation matériel et/ou pédagogique de la formation, merci de contacter notre référent pédagogique ou handicap (cf ci-dessous). Selon la nature de la demande, nous pouvons vous orienter vers nos partenaires spécialisés.



DÉLAIS D'ACCÈS : Variable en fonction du planning de nos formations et minimum 8 jours avant le début de la formation dans la limite des places disponibles et du mode de financement. Le délai peut aller jusqu'à 1 mois en fonction du financeur. Pensez à vous rapprocher de votre OPCO ou FAF

RENSEIGNEMENTS :
contact@qualizo.fr

<p>OBJECTIF PEDAGOGIQUE VISÉ :</p> <p>A l'issue de la formation, l'apprenant sera en capacité de prospecter efficacement sur LinkedIn pour développer son activité professionnelle.</p> <p>COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES ACQUISES :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Construire un profil professionnel sur LinkedIn qui suscite l'intérêt de ses prospects ○ Adapter sa prospection ○ Cultiver son personal branding ○ Communiquer avec ses prospects <p>OUTILS & MOYENS PÉDAGOGIQUES :</p> <p>Support pédagogique, mise en pratique</p> <p>Présentiel : paper board, ordinateur ou tablette, connexion internet.</p> <p>Distanciel : Ordinateur , tablette, connexion internet, plateforme zoom</p>	<p>EQUIPE</p> <p>Responsable pédagogique, qualité et handicap</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Carole SOMMER (06 30 07 91 71) ○ Yoann TRUWANT (06 46 62 58 28) <p>Responsable comptabilité</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Justine MEHL (06 76 48 58 48) <p>Service administratif</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ contact@qualizo.fr <p>Equipe formatrice :</p> <p>Alexis KOCISZEWSKI : Consultant, formateur et coach. Accompagne les freelances et indépendants à développer leur image de marque et à générer des prospects grâce à LinkedIn. Enseignant auprès de l'école KEYCE Académie.</p> <p>De nombreuses formations :</p> <p>2018 - Marketing digital - Livementor 2018 – Copywriting - Livementor 2020 - Bien publier sur LinkedIn – LinkedIn learning 2020 – L'essentiel de LinkedIn – LinkedIn learning</p>
<p>METHODES PEDAGOGIQUES</p> <p>Une ingénierie de l'apprentissage et une pédagogie active qui utilisent méthodes d'apprentissage que sont le behavioriste (apprentissage par la répétition, l'ancrage des connaissances), le cognitivisme (organisation et traitement des connaissances), le constructivisme (mise en situation) et le socio constructivisme (collaboratif) et le connectivisme (capacité d'organiser l'information) avec une pédagogie inversée.</p> <p>Nombreux exercices pratiques – Temps d'échanges entre le formateur et les apprenants.</p>	<p>MODALITÉS D'ÉVALUATION</p> <p>Avant la formation : Etude des besoins, validation des pré-requis et positionnement.</p> <p>En fin de formation : Evaluation sous forme de OCM permettant d'acter la compréhension et l'assimilation des compétences transmises pendant la formation. Un taux de réussite de 70% (42/60 pts) est attendu pour valider intégralement la formation</p> <p>Post formation : Enquête à froid permettant d'avoir un suivi du stagiaire.</p> <p>Formation qualifiante : Un certificat de réalisation est remis après validation de la formation. Y sont mentionnés les objectifs pédagogiques, le nombre d'heures réalisé de la formation et le résultat obtenu validant en tout ou partie les acquis.</p>

PROGRAMME

MODULE 1 : OPTIMISER SON PROFIL POUR ACCROITRE SA VISIBILITE

- Présentation de la formation – Objectifs et attentes des stagiaires.
- Créer une bannière qui capte l'attention.
- Choisir une photo de profil adaptée et la personnaliser.
- Créer un titre de profil LinkedIn clair et percutant.

Atelier de mise en pratique – Créer son image de couverture, choisir sa photo et créer son titre de profil LinkedIn

- Rédiger une section « infos » en respectant les règles du copywriting.
- Ajouter les bons appels à l'action dans la section « ma sélection ».
- Renseigner ses expériences, formations et licences et certifications.
- Choisir les mots clés pertinents dans la section «compétences ».
- Solliciter des avis clients dans la section « recommandations ».

Atelier de mise en pratique – Rédiger son infos, ajouter ses liens dans ma sélection, renseigner ses expériences et formations, choisir ses compétences, créer un message de demande d'avis client.

MODULE 2 : PROSPECTER ET ENTRETENIR UN RESEAU QUALIFIE

- Identifier les différentes stratégies pour développer sa visibilité et son réseau.
- Définir les profils à inviter, accepter et supprimer pour qualifier son réseau.
- Définir sa stratégie d'engagement pour développer son réseau.
- Nettoyer son fil d'actualité pour optimiser sa stratégie d'engagement.
- Exploiter ses contenus pour bâtir son audience et se connecter avec les bons profils.
- Exploiter la barre de recherche pour trouver les profils ciblés.

Atelier de mise en pratique – Créer sa fiche profils, interagir sur des contenus, nettoyer son fil d'actualité, effectuer des recherches ciblées.

MODULE 3 : TRANSFORMER UN CONTACT QUALIFIÉ EN CLIENT

- Reconnaître des prospects qualifiés et matures pour son activité sur LinkedIn.
- Exploiter les différentes sources pour trouver des prospects qualifiés.
- Définir un scénario de la prise de contact jusqu'au rendez-vous.
- Créer un suivi de prospection avec un outil CRM.

Atelier de mise en pratique – Explorer les sources pour trouver des prospects, créer un scénario de prospection, créer son tableau CRM.

Evaluation de fin de formation sous forme de QCM validant l'ensemble des connaissances et compétences acquises au cours de la formation (Un taux de 70 % de réussite est attendu pour valider la formation) – Enquête de satisfaction

CONDITIONS GENERALES DE VENTE

En vous inscrivant à la formation, vous acceptez les CGV de QUALIZO et son règlement intérieur qui sont accessibles sur notre site www.qualizo.fr

A votre inscription, diverses informations sont conservées pour traiter votre dossier et justifier de l'action de formation.

Les formations de QUALIZO sont des formations protégées par les droits de propriété intellectuelle. Vous reconnaissez que le contenu de cette formation est protégé par des droits de propriété intellectuelle. Il vous est interdit de modifier, publier, transmettre, enseigner, distribuer, représenter, transférer ou vendre, créer des versions dérivées ou exploiter de quelque façon que ce soit une quelconque partie du contenu de cette formation, en tout ou en partie.

Le fait de disposer de support de formation et autres outils pédagogiques ne vous donne aucun droit de propriété sur ce contenu. Il vous est strictement interdit de modifier le contenu ou de l'utiliser à d'autres fins, notamment sous forme imprimée.

En cas de découverte de formation pluripersonnelle, d'utilisation du contenu, sans autorisation préalable écrite, les sanctions des CGV seront appliquées sans sommation.