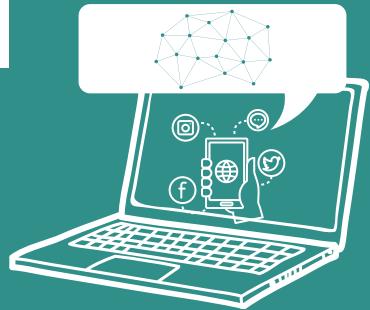


## **BIEN CONSTRUIRE LA PRÉSENCE DE SON ENTREPRISE ET PROSPECTER SUR LINKEDIN**



### **OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES**

- Réaliser une campagne publicitaire sur LinkedIn
- Organiser une campagne de prospection

### **MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**

- Atelier individuel brouillon prospection : identifier les leviers pertinents de prospection et rédiger des supports / du contenu (post, mail, etc.) sur LinkedIn

### **OUTILS**

Powerpoint, table ronde, papiers, stylos, LinkedIn



Public : professionnels du tourisme en Bourgogne-Franche-Comté

Effectif : 4 à 12 bénéficiaires



Modalités de formation : présentiel

Lieu : région BFC

### **PRÉREQUIS**



- Bonne utilisation de l'informatique
- Bonne utilisation de Teams (pour les formations à distance)
- Bonne utilisation / bases Internet
- Adresse mail valide
- (Beaucoup de) motivation !!!

### **MÉTHODE D'ÉVALUATION**

L'atteinte des objectifs sera évaluée par un quizz d'évaluation des connaissances (initial) et une évaluation finale.

### **MODALITÉS D'ACCÈS**

Cette formation est organisée en fonction des demandes.

### **ACCESSIBILITÉ HANDICAP**

Nous consulter au préalable, nous envisagerons l'accès et les adaptations éventuelles.

### Dates :

24 mars > Auxerre

4 mai > Macon

Le planning de formation est communiqué à titre prévisionnel : merci de nous contacter afin d'obtenir des renseignements sur les calendriers de formation.

### Matériel :

Ordinateur > pour tous les modules

Téléphone

## **BIEN CONSTRUIRE LA PRÉSENCE DE SON ENTREPRISE ET PROSPECTER SUR LINKEDIN**



### **JOURNÉE 1 7 HEURES**

**1 heure** > Présentation du réseau social LinkedIn : origine, objectifs, cible / audience, contenu, etc.

**1 heure 30** > Présentation enjeux, bénéfices de la présence d'une entreprise sur ce réseau social

**30 minutes** > Démonstration : définition des objectifs et compléter un profil LinkedIn en accord avec une stratégie digitale

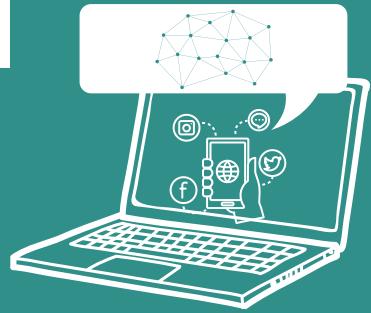
**1 heure** > Présentation des différentes campagnes publicitaires (et payantes)

**1 heure** > Pause déjeuner

**1 heure** > Démonstration création d'une campagne publicitaire LinkedIn

**2 heures** > Atelier individuel brouillon prospection : identifier les leviers pertinents de prospection et rédiger des supports / du contenu (post, mail, etc.) sur LinkedIn

## **BIEN CONSTRUIRE LA PRESENCE DE SON ENTREPRISE ET PROSPECTER SUR LINKEDIN**



### **Tarifs :**

<b>Modalité</b>	<b>Prix pour l'inscription d'un bénéficiaire en euros HT</b>
<b>Distanciel synchrone</b>	<b>190</b>
<b>Présentiel synchrone</b>	<b>300</b>

Tarifs dégressifs en fonction du nombre de bénéficiaires inscrits à la session :

- 4 participants : 0%
- 6 participants : -10%
- 8 participants : -15%
- 10 participants : -20%
- 12 participants : -25%