

BIEN CONSTRUIRE LA PRESENCE 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



1 journée de 7 heures

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

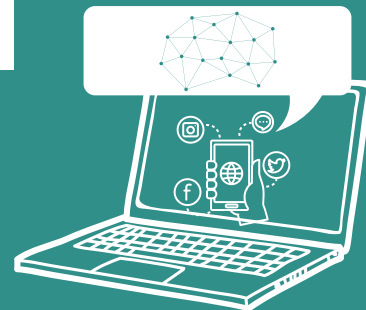
4 mai > Macon

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 PRESENCE 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 :

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

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%