FICHE DESCRIPTIVE DE L'ACTION DE FORMATION EN PRÉSENTIEL

LINKEDIN & LE SOCIAL SELLING

EN INTER-ENTREPRISES / EN INTRA-ENTREPRISE / EN INDIVIDUEL ET SUR MESURE

DURÉE	PUBLIC VISÉ	PRÉ-REQUIS
1 jour soit 7 heures **LIEU** Région AURA **TARIF** En inter-entreprises : 500€ HT/j En intra & Sur mesure : Sur devis	Chef d'entreprise TPE/PME, Service commercial, Service marketing Pour accès aux personnes en situation de handicap, nous consulter.	Savoir utiliser un ordinateur et un smartphone. Connaitre internet. Avoir créé son compte sur LinkedIn.

OBJECTIF PROFESSIONNEL :

- Être capable d'utiliser LinkedIn dans son environnement professionnel pour générer du business

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS ET ÉVALUABLES DE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES :

- À l'issue de l'action de formation, les bénéficiaires seront capables de :
  - Développer un profil qui facilite la prise de rendez-vous avec vos prospects
  - Comprendre l'intérêt du social selling pour trouver ses clients via LinkedIn
  - Définir sa stratégie : qui est votre client cible et quel message lui transmettre

MODALITES ET DELAIS D'ACCES

En amont de la contractualisation, un entretien téléphonique ou en visioconférence avec Zoom ou Teams permet de :

- Analyser les besoins en formation du client
- Vérifier les prérequis
- Adapter, le cas échéant, l'action de formation aux profils/situations du/des bénéficiaires
- Identifier, le cas échéant, les situations de handicap et décider des adaptations nécessaires (durée, rythme, méthodes, supports pédagogiques…)
- Les dates/horaires sont déterminés d'un commun accord entre le Client et le Prestataire en amont de la contractualisation.
  Pour les inter-entreprises : voir planning du semestre en cours (disponible sur demande)
  Pour les intra-entreprise : l'action de formation peut débuter, selon les souhaits du Client, dans un délai de 2 semaines à 3 mois maximum.

SUIVI DE L'ACTION DE FORMATION

Feuilles d'émargement co-signées par ½ journée par les bénéficiaires et l'intervenant.

MODALITES PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

PEDAGOGIE MOBILISEE :

Apports méthodologiques, apports théoriques illustrés d'exemples, échanges, exercices et/ou travaux pratiques.
Support de cours papier ou numérique.

MODALITES TECHNIQUES :

Formation Inter ou intra dans nos locaux : salle climatisée équipée d'un ordinateur par personne avec logiciel installé, d'un paperboard et/ou d'un tableau blanc et d'une connexion internet.
Si intra chez le client **:** le client devra mettre à disposition de l'intervenant les locaux et équipements décrits ci-dessus (sauf si le client souhaite qu'ALGOTIS fournisse les équipements ; dans ce cas, la prestation sera facturée en sus).

Notre equipe d'intervenants

Nos formateurs internes :

- **Françoise** – Formatrice et responsable pédagogique (33 ans d'expérience en formation bureautique & PAO)
- **Alain** – Formateur et gérant de la société ALGOTIS (31 ans d'expérience en formation bureautique & technique)
- **Franck** – Formateur bureautique (27 ans d'expérience en formation bureautique)

Nos formateurs bénéficient d'un suivi de compétences aussi bien au niveau technique que pédagogique.

Nos intervenants extérieurs :

- Ils ont tous une expertise pédagogique et technique reconnue dans leurs domaines de compétences (CV à disposition)

Sanction de la formation

Certificat de réalisation

Contenu de la formation

Presentation de LinkedIn, ses codes, ses fonctionnalites, ses usages

Decouverte de Sales Navigator le CRM de LinkedIn

Creation d'un profil professionnel

Créer un profil professionnel qui facilite la prise de rendez-vous avec vos prospects.

Quelles sont les informations indispensables à mettre en avant sur votre profil pour que votre prospect rentre en relation avec vous ?

Comment développer ses expériences, les compétences sur votre profil pour qu'il apporte de la cohérence dans la prise de rendez-vous.

C'est quoi le Social Selling ?

Comment rentrer en relation avec votre prospect sur LinkedIn ?

Comment rédiger du contenu pour créer des conversations avec de l'interaction et de l'engagement ?

Comment utiliser LinkedIn comme votre carnet d'adresses professionnel ?

Bien utiliser votre profil professionnel pour développer la page de votre entreprise.

Decouverte de Sales Navigator le CRM de LinkedIn

LinkedIn Sales Navigator vous aide à trouver rapidement les prospects les plus intéressants.

Modalites d'evaluation (avant, en cours et a la fin de la prestation)

- Entretien téléphonique ou en visioconférence avec Zoom ou Teams ou formulaire de contact
- Évaluations formatives tout au long de l'action de formation (exercices, manipulations, questions/réponses)
- Auto-évaluation de l'atteinte des objectifs opérationnels par le formateur
- Recueil des appréciations des bénéficiaires en fin de formation

INDICATEURS DE RESULTATS EN 2023

Niveau d'accomplissement :

- Nombre de bénéficiaires accueillis : 6

Niveau de performance :

- Note de satisfaction globale des bénéficiaires : 33,9% très satisfait, 66,1% satisfait, % peu satisfait, % d'insatisfait

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Conformément à la règlementation (Loi du 11 février 2005 pour l'égalité des droits et des chances, la participation et la citoyenneté des personnes handicapées / Articles D. 5211-1 et suivants du code du travail), ALGOTIS peut proposer des aménagements (technique, organisationnel et/ou pédagogique) pour répondre aux besoins particuliers de personnes en situation de handicap.

CONTACT PEDAGOGIQUE, ADMINISTRATIF ET HANDICAP

Contact pédagogique : pour toute information / inscription : Mireille Égoux – mireille@algotis.fr – 04.73.24.91.67
Contact administratif et handicap : Sandy Rebelo – sandy@algotis.fr – 04.73.24.91.67