

# Performez avec votre profil LinkedIn personnel

Niveau 1 - Néophyte

## Objectifs

- Optimiser et animer de manière stratégique son profil personnel
- Développer son réseau LinkedIn afin de générer des leads qualifiés
- Automatiser sa prospection commerciale grâce à Waalaxy

## Bénéfices

- Enrichir sa boîte à outils de bonnes pratiques
- S'adapter aux évolutions de son métier
- Gagner en performance

## INFORMATIONS PRATIQUES

### Durée :

2 jours - 14 heures

### Formats :

Présentiel ou distanciel

### Effectif minimum :

2 personnes

### Types :

Inter ou intra entreprises

### Pré-requis :

- Avoir un ordinateur à disposition équipé
- Disposer du navigateur web Google Chrome installé et à jour
- Avoir un téléphone portable à sa disposition
- Avoir les identifiants et mots de passe pour la plateforme LinkedIn
- Avoir différents types de contenus propres à l'entreprise

### Public concerné :

- Toute personne possédant un compte LinkedIn et souhaitant optimiser sa présence en ligne pour atteindre ses objectifs commerciaux.

### Modalités d'évaluations :

- En début de formation : évaluation des acquis/quizz
- En cours de formation : exercices en situation
- En fin de formation : évaluation des acquis/quizz

Tous nos formateurs sont recrutés via un processus qualité précis.



## UN ANCRAGE DES COMPÉTENCES

Sur le long terme.

### AVANT

Un questionnaire "état des lieux" pour bien comprendre les besoins et ajuster les contenus.

### PENDANT

Des mises en situation et la réalisation d'un plan d'actions.

### APRÈS

Un quizz sur les connaissances et les compétences acquises.

### TOUJOURS

Un petit livret sur les bonnes pratiques remis à chaque participant.

## Programme

### Introduction à l'interface LinkedIn

- S'appropriier la plateforme et ses différentes rubriques
- Présentation de l'algorithme
- Les différentes formules d'abonnement et leurs intérêts
- LinkedIn perso vs LinkedIn entreprise
- Les étapes clés pour réussir

### Créer un profil LinkedIn efficient

- Développer les rubriques essentielles de son profil
- Importer des contacts
- Suivre des entreprises
- Participer à des groupes

### Être actif sur LinkedIn

- Définir une ligne éditoriale et catégoriser vos stratégies
- Prendre en main l'outil de publication
- Publier : Créer des contenus engageants et identifier les horaires clés de vos publications
- Réseauter : étendre votre réseau et se constituer une communauté
- Veiller : Sélectionner les rubriques pertinentes pour votre veille

### Automatiser sa prospection commerciale grâce à son profil LinkedIn sur Waalaxy

- Installation de l'extension Waalaxy sur le navigateur web Chrome
- Intégration d'une base de données à partir de la recherche LinkedIn
- Sélection d'un scénario de prospection
- Rédaction d'un message convaincant
- Lancement de campagne et analyse des résultats

### Analyser les performances de votre profil

- Identifier les indicateurs clés de son profil
- Élaboration d'un tableau de bord

## Méthodologie

- Apports théoriques et pratiques
- Mises en situation