



Développer sa présence sur les médias sociaux BtoB

L'écosystème des médias sociaux b2b est encore assez réduit et peu exploité par les entreprises. LinkedIn tire cependant son épingle du jeu grâce à son audience professionnelle de bonne qualité, son engagement supérieur à Viadeo, sa plateforme publicitaire ultra-ciblée et son couplage avec d'autres services éditoriaux (Pulse, Slideshare). En 4h, cette formation vous délivrera les essentiels d'une bonne stratégie LinkedIn, tant sur le plan individuel qu'au niveau de la communication digitale de l'entreprise.

DURÉE

1/2 journée

FORMATEUR

Ange Pozzo di Borgo
Digital Strategist

NIVEAU

Débutant à initié ●●●○○

COÛT

1 personne : 400€ HT
2 personne : 700€ HT
3 personne : 1000€ HT
4 personne : 1200€ HT
5 personne : 1400€ HT

PERSONNES CONCERNÉES

Content & Social Media Managers
Professionnels en communication / marketing
Professionnels des RH
Dirigeant & Entrp

PROGRAMME

LinkedIn et les médias sociaux b2b

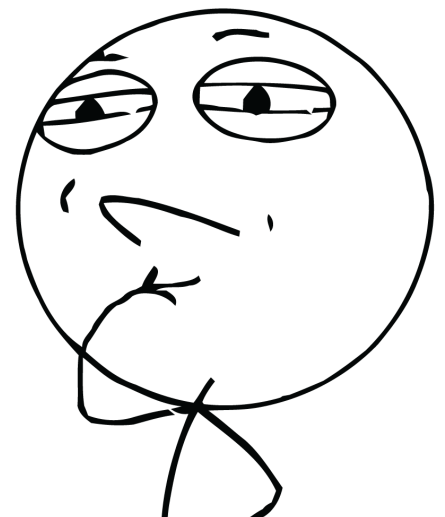
- LinkedIn VS Viadeo
- Profils, pages et groupes
- Compte classique VS Compte Premium

Les fondamentaux d'une bonne présence

- Bien qualifier et "updater" son profil professionnel
- Créer une Page LinkedIn convaincante (ex. HubSpot)
- Définir quelques guidelines pour ses collaborateurs
- Quid de LinkedIn Pulse ?

Comment animer une Page LinkedIn ?

- Définir ses axes d'animation
- Bien mettre à jour le newsfeed
- Exploiter les LinkedIn Ads
- Focus sur les Page Insights



INTÉRESSÉ ?

Digital Training
Organisme de formation
31.59.07737.59

digitaltraining.ntmy.fr