Courriel : hello@formagora.fr
Téléphone : 02 53 20 68 68

Programme de formation professionnelle

LinkedIn - Niveau 3 - Growth, automatisation et génération de leads

Durée (présentiel/distanciel)	7 heures
Nombre de places	8
Nombre minimum d'inscrits	1

Présentation générale :

Réseau professionnel générant le plus d'opportunités professionnelles, LinkedIn compte plus de 10,7 millions d'utilisateurs actifs en France. C'est donc un réseau a fort potentiel pour votre prospection. Dans cette formation découvrez comment automatiser vos actions sur LinkedIn et générer efficacement des leads.

Formation de 7 heures, en présentiel ou distanciel synchrone, en intra-entreprise et sur-mesure.

Objectifs :

Objectifs de formation :

A l'issue de la formation et en situation professionnelle, les participants seront capables de :

- Maîtriser le growth marketing
- Automatiser leurs actions sur LinkedIn
- Générer des leads

Objectifs pédagogiques :

Pendant la formation, les apprenants développent des capacités à :

- Comprendre le growth marketing
- Définir ses objectifs growth
- Créer une landing page
- Mettre en place l'automatisation sur LinkedIn
- Générer des prospects sur LinkedIn
- Mettre en place l'e-mail tracking

Programme :

Au cours de cette formation, vous apprendrez les notions du growth marketing et comment automatiser vos actions sur LinkedIn pour générer des leads.

Les outils et réseaux que vous allez aborder : LinkedIn, ProspectIn, Neodeal, Inmail, Imso, Typeforme, Google Form

Courriel : hello@formagora.fr
Téléphone : 02 53 20 68 68

Introduction de la formation

- Présentation du formateur
- Rappel des objectifs de la formation
- Présentation détaillée du programme
- Recueil des attentes précises des participants

Le growth marketing

- Comprendre le growth marketing
- Utiliser le vocabulaire du growth
- Définir ses objectifs
- Utiliser la méthodologie AARRR
- Mesurer ses résultats
- Créer une landing page

Automatisation et génération de leads

- Définir ses actions à mener
- Mettre en place une stratégie
- Utiliser ProspectIn
- Paramétrer des scénarios
- Lancer une campagne
- Utiliser Neodeal
- Préparer un message personnalisé
- Utiliser l'Inmail

Bilan de la formation

- Retour sur les attentes des stagiaires
- Bilan et conclusion de la formation

Bonus

- Après la formation, dans un délai de 2 mois, les stagiaires ont la possibilité de contacter le formateur pour toutes questions.

Moyens pédagogiques :

Le formateur utilise des Google Slides / Powerpoint, vidéos et cas pratiques réels.

L'ensemble des documents support de formation seront partagés à l'ensemble des participants.

Équipements nécessaires :

La formation se déroulera dans les locaux de l'entité bénéficiaire qui mettra à disposition du formateur une salle de formation, un vidéo-projecteur, un paper-board ou tableau blanc.
L'entreprise accueillante prévoit pour chaque participant un ordinateur avec une connexion internet.

Courriel : hello@formagora.fr
Téléphone : 02 53 20 68 68

Type de public :

Toute personne désirant développer sa présence sur LinkedIn et entrer dans une démarche de prospection

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Notre responsable formation étudiera les adaptations possibles pouvant être mises en place pour suivre la formation.

Délai d'accès :L'accès de la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 15 jours è 2 mois selon le mode de financement.

Mesures sanitaires : Afin d'assurer une sécurité optimale aux participants et au formateur, l'entité bénéficiaire s'engage è respecter les mesures sanitaires mises en place dans le contexte de la pandémie de la COVID-19. Si les conditions ne sont pas réunies, il sera possible de réaliser la formation en distanciel ou de la reporter.

Prérequis :

Avoir un compte LinkedIn.
Avoir acquis le niveau 2 / niveau intermédiaire sur LinkedIn

Méthodes pédagogiques :

Le formateur utilise les méthodes expositives, interrogatives, démonstratives et actives.

Il apporte des apports techniques et pratiques, couplés avec des cas pratiques afin d'intégrer au mieux les nouvelles connaissances et compétences. Aussi, les participants sont invités à participer activement aux études de cas concrets, ateliers de travail, débats et mises en situation.

Debriefing individuel et collectif

Évaluation, modalités d'évaluation & sanctions :

Modalités d'évaluation :

- Un test d'évaluation de positionnement sur les compétences est administré auprès des participants avant l'entrée en formation.
- Une évaluation diagnostique orale est réalisée en début de formation pour recueillir les attentes des participants et vérifier que celles-ci correspondent bien aux objectifs de la formation (permettant d'éviter les mauvaises orientations et ruptures de parcours).
- Des évaluations formatives via des questions orales ou écrites seront effectuées au cours de la formation.
- En fin de formation, un quizz (ou autre méthode d'évaluation) est réalisé afin de mesurer l'assimilation des connaissances et compétences.

Courriel : hello@formagora.fr
Téléphone : 02 53 20 68 68

Modalités d'évaluation de la formation :

- A la fin de la formation, une évaluation à chaud de la formation est réalisée par les participants.
- 6 semaines après la fin de la formation, une évaluation à froid est réalisée par les participants.
- Une liste des émargements sera remise à l'entité bénéficiaire ainsi qu'un certificat de réalisation.

Validation et certification :

- A l'issue de la formation, les acquis de connaissances seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM, quizz, mise en situation…). Une attestation de fin de formation est remise à chaque participant.
- La formation n'est ni inscrite au RNCP, ni au RS.

Références du formateur :

Les formateurs formagora sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Indicateurs de satisfaction et de performance :

INDICATEURS DE SATISFACTION ET DE PERFORMANCE *

- Nombre de stagiaires formés en 2021 : N/A
  - Satisfaction globale moyenne : N/A /10
  - Note générale de la formation : N/A /10
  - Note générale moyenne attribuée aux formateurs : N/A /10

** Nos formations sont créées, et réalisées sur mesure, ce qui explique qu'il n'y ait pas de données pour ce programme*

INDICATEURS DE SATISFACTION ET DE PERFORMANCE GLOBAUX *

- Nombre total de stagiaires formés par formagora en 2020/2021 : 510
- Nombre total de formations réalisées par formagora en 2020/2021 : 198
- Nombre d'évaluations de satisfaction reçues : 308 évaluations
  - Satisfaction globale moyenne : 9,43 /10
  - Note générale de la formation : 9,25 /10
  - Préparation et organisation de la formation : 9,13 /10
  - Note générale moyenne attribuée aux formateurs : 9,86 /10

** Toutes formations confondues*