



Optimiser votre visibilité digitale pour attirer les opportunités



DUREE : 7 heures (1 jour) ou 2 webinars de 3h30

Intervenant: Emmanuelle PUTAUX

Coach et Consultante Réseaux sociaux, Social Selling, e-réputation et neuromarketing

Programme :

Introduction : panorama et évolution des usages des internautes français

1- Gagner en visibilité sur Internet

- Exploiter le fonctionnement de Google.
- Utiliser l'algorithme et optimiser son site - Créer et animer sa page locale GoogleMyBusiness.
- Gérer son e-réputation et la relation-client en ligne.
- . **Publier du contenu pertinent**
- Les outils pour capter des opportunités sur son site.
- Créer/rédiger du contenu impactant pour générer des appels entrants - Elaborer un planning éditorial.

2- Détecter les opportunités en mode « Social Selling » grâce à LinkedIn

- . **Optimiser l'image de l'entreprise**
- Elaborer un profil percutant - Optimiser sa page entreprise .
- Interagir et publier avec stratégie.
- . **Elargir son cercle d'influence avec méthode.**
- Maîtriser le fonctionnement du moteur de recherche - Approcher ses prospects par recommandation.
- Importer et exporter ses données pour maximiser les résultats.



Blended Learning

Présentiel



Objectifs pédagogiques

- Améliorer sa visibilité sur internet grâce à Google
- Développer et maîtriser son e-réputation
- Attirer des appels entrants par la publication de contenu
- Détecter des opportunités en mode « social selling » sur LinkedIn
- Animer son réseau pour susciter le partage



Pré-requis

- Avoir un profil LinkedIn



Public

- Coachs
- Consultants formateurs indépendants



Modalités pédagogiques

- Alternance d'apport pédagogique, d'interaction et de pratique sur les réseaux sociaux.



Modalités d'évaluations

- Test amont
- Test final
- Remise d'une attestation de compétences en fin de formation



Tarif

- 350 € HT