



## PROGRAMME DE FORMATION

### « *LinkedIn : Communiquer – Prospecter – Développer – Fidéliser* »

**Objectifs :** Développer ses connaissances pour prospecter, communiquer et fidéliser sur LinkedIn à des fins professionnelles.

**Durée de la formation :** sur deux demi-journées de 8h45 à 12h15.

#### Le contenu de la formation :

-  LinkedIn : pourquoi et comment ? (partie théorique)
-  Création / analyse et amélioration de votre profil LinkedIn (personnel)
-  Analyse / amélioration de votre page entreprise
-  Analyse de votre photo de profil (par des outils) et recommandations
-  Les règles d'écriture sur LinkedIn (utilisation des # et @)
-  Publier ( texte, image et vidéo) sur LinkedIn – les bases et les bonnes pratiques
-  Les secrets de LinkedIn pour que votre publication soit vue et commentée (exemple en direct)
-  Sélectionner vos cibles et interagir avec (prospection – fidélisation – développement)
-  La publicité payante sur LinkedIn

<b>Programme demi-journée 1</b>	
8h30	Présentation du formateur et des stagiaires
8h45 - 12h15	Questionnaire d'entrée LinkedIn : c'est quoi ? Pourquoi l'utiliser ? Votre page personnelle : profil et photo La page de votre entreprise Écrire sur LinkedIn
<b>Programme demi-journée 2</b>	
8h30	Accueil
8h45 - 12h15	Publier sur LinkedIn Les secrets de LinkedIn Prospecter sur LinkedIn Fidéliser vos contacts sur LinkedIn Développer votre activité sur LinkedIn Payer sur LinkedIn : Dans quel but ?
12h15	Questionnaire de sortie / satisfaction

*Ce programme peut être légèrement modifié en fonction des objectifs des stagiaires.*