



PRESENTATION DE LA FORMATION

« **Linkedin : Communiquer – Prospecter – Développer – Fidéliser** »

Prérequis : avoir un compte LinkedIn personnel et/ou professionnel.

Objectifs : développer ses compétences pour communiquer, prospecter, développer et fidéliser sur LinkedIn à des fins professionnelles.

Contexte : LinkedIn se caractérise comme le plus grand réseau social professionnel au monde. Pourquoi et comment l'utiliser de manière efficace?

Public visé : la formation s'adresse à toutes les personnes qui souhaitent utiliser LinkedIn et les outils associés à des fins professionnelles. Responsables marketing, responsables communication, commerciaux, chefs d'entreprise – débutants, intermédiaires ou avec des notions de base.

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










Moyens techniques, pédagogiques et d'encadrement :

La formation se tiendra en visioconférence via un outils de communication d'échanges audio et vidéo, (GoToMeeting - gratuit pour les participants). Chaque participant devra se munir obligatoirement d'un ordinateur, d'une connexion internet, d'un microphone, d'une webcam. Il est préférable de posséder un compte LinkedIn individuel et éventuellement une page entreprise.

Une présentation informatique sera diffusée durant la formation, et sera transmise par mail dès le début de la formation. La plateforme LinkedIn est utilisée pour travailler en temps réel. La formation en distanciel implique le partage d'écran des stagiaires, momentanément, sur leur page personnelle LinkedIn.

La formation sera assurée par S.Coupeau, société AcomService, spécialiste internet et référencement depuis plus de 20 ans et mise en place pour 2 stagiaires minimum et 3 maximum par session. Nous veillerons à ce qu'il n'y ait pas de positionnement concurrentiel entre les participants.

Le contenu de la formation :

-  Comprendre LinkedIn : pourquoi et comment ? (partie théorique)
-  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



Modalités d'évaluations :

- un questionnaire de sortie de formation est réalisé par le stagiaire.
- un questionnaire de satisfaction est complété en fin de formation par le stagiaire.
- un questionnaire sur les acquis du bénéficiaire est complété par le formation apres la formation.

Accueil personne en situation de handicap : Le Réseau Mesure s'engage à adapter les formations lorsque cela est possible, à des stagiaires handicapés. Une réponse personnalisée sera formulée en tenant compte de la nature du handicap et de la compatibilité logistique. Afin de permettre à l'équipe pédagogique d'analyser les solutions d'adaptation de la formation nous vous demandons de contacter si nécessaire, le référent handicap Claire ONFRAY, dès que possible, par mail : confray@reseau-mesure.com ou par téléphone au 06.95.96.97.45

Délais d'accès : Prévoir entre 1 et 3 mois entre la demande de formation du bénéficiaire et la date de formation.

Tarif Adhérent Réseau Mesure : 600 €HT/personne/formation en distanciel

Le Réseau Mesure est référencé Centre de formation et labélisé DataDock, permettant une prise en charge de nos formations par votre OPCO.

Tarif non adhérent : 800 €HT/personne/formation en distanciel

Vous aussi, venez réseauter !