



R.3A – LinkedIn 1 : Créer et animer sa page

Les réseaux sociaux professionnels sont de véritables outils en termes de prospection, création de visibilité et recrutement 2.0.
Prendre en main LinkedIn, ses codes, usages et fonctionnalités

Objectifs

- Comprendre les usages et le potentiel de LinkedIn en prospection ou recherche d'emploi.
- Maximiser l'utilisation d'un compte – le compte premium
- Donner de la visibilité à son profil
- A la fin de la formation, le stagiaire saura se servir de LinkedIn pour augmenter sa zone de prospection.

Contenu pédagogique : méthode interactive – théorie et cas pratiques

- **Présentation LinkedIn** : Chiffres clés / Quelle utilisation pour quel objectif : mode passif, réactif, actif / Quelle utilisation en mode professionnel
- **Introduction au personal branding** : Définir ses forces clés / Mettre en valeur son profil professionnel / Créer et paramétrer son profil LinkedIn. / Usages du profil personnel / Principales fonctionnalités / Définition du Personal Branding.
- **Construire son personal branding** : recommandations / Rendre son profil impactant / Augmenter son réseau
- **Publier du contenu impactant** : Stratégie de contenu / Devenir influenceur sur son marché / Augmenter la portée de ses posts / Bonnes pratiques de publication.
- **Prospecter avec LinkedIn** : Formuler son positionnement commercial : critères de ciblage / Rechercher les contacts qualifiés / Utiliser les fonctions avancées de filtre
- **Se fixer des objectifs et suivre les résultats.**

 3 formules

 7h

- **#atelierpartagé** > 7h (2 x 3,5h) plusieurs entreprises | 390 € par pers. 3 pers. minimum.
- **#you&me** > 7h – centré sur vous | 690 € HT pour 1 pers | 890 € HT pour 2 à 4 pers.
- **#parcoursmentoré** > sur-mesure en situation de travail (FEST) 1 à 3 pers | 2 390 € HT > 21h | 3 180€ HT > 28h

 Public

Dirigeant, commercial, communication et ou marketing, demandeur d'emploi.

 Organisation pédagogique

- **Prérequis** : Etre à l'aise avec internet. Posséder un compte LinkedIn personnel, créer sa page avant la séance si elle n'existe pas.
- **Lieu & horaires** : Sur site client ou en salle extérieure. 9h-12h30 et 13h30-17h
- **Organisation pédagogique** : Présentiel intra-entreprise ou inter-entreprises, en continu ou discontinu
- **Moyens Pédagogiques** : Tutoriel remis en fin de formation
- **Moyens Techniques** : wi-fi et video-projecteur. Apporter son PC portable ou sa tablette.
- **Encadrement** : formateur professionnel diplômé Bac +5
- **Suivi d'exécution** : Feuille de présence par demi-journée
- **Résultats** : En fin de module, évaluation orale + enquête satisfaction.