



R.3A – LinkedIn 1 : animer son compte personnel

LinkedIn, réseau social professionnel est un réseau en développement très efficace pour renforcer son image d'expert, être visible, recruter...
Une formation pour prendre en main LinkedIn, ses codes, usages et fonctionnalités

99% clients
2024 satisfaits

Objectifs

- Comprendre les usages et le potentiel de LinkedIn en prospection ou recherche d'emploi
- Comprendre les différences entre compte personnel et page entreprise
- 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 communauté et maximiser sa zone de prospection

Contenu pédagogique :

- **Présentation LinkedIn** : Chiffres clés / Quelle utilisation pour quel objectif : mode passif, réactif, actif / Usages du profil personnel, du compte premium, de la page entreprise
- **Optimiser son profil** : Définir ses forces clés / Mettre en valeur son profil professionnel / Paramétriser son profil LinkedIn. / Principales fonctionnalités / Comment optimiser la visibilité de son profil ou sa page entreprise (référencement LinkedIn)
- **Construire son réseau** : Qui inviter ? Comment inviter ? Faire des recommandations ? Evaluation de la force de son profil (SSI)
- **Publier du contenu impactant** : Stratégie de contenu / 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 / La publicité sur LinkedIn
- **Se fixer des objectifs et suivre les résultats**

2 formules

- Atelier partagé > 2 x 3,5h – Plusieurs entreprises : 590 €/pers
- You & me > 7h – Juste votre entreprise : 970 € pour 1 à 2 pers

Public Dirigeant, commercial, manager ou assistant communication et marketing, demandeur d'emploi.
Toute personne animant des réseaux sociaux.

Organisation pédagogique

- **Prérequis** : Etre à l'aise avec internet. Posséder un compte LinkedIn personnel actif, 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** : Exposés, suivis de travaux d'application accompagnés, collectifs ou individuels sur des situations concrètes. Remise de supports et aide-mémoire conçus pour faciliter l'après formation
- **Moyens Techniques** : wi-fi et vidéoprojecteur. Apporter son PC portable ou sa tablette
- **Encadrement** : formateur professionnel diplômé Bac +5
- **Suivi d'exécution** : Feuille de présence par demi-journée et remise d'attestation de fin de formation
- **Moyens d'évaluation** : Recueil des attentes et besoins à l'inscription, test de positionnement, évaluation écrite des acquis, recueil des appréciations