

Déroulé de l'action

Modalités

Session Inter-ou Intra
En présentiel/Classe Virtuelle

Horaires

9H00-12H30 /13H30-17H00

Méthode pédagogique

Alternance exposés
théoriques
et exercices pratiques
(80% de pratique)

Suivi et assistance

Support de cours adapté
Assistance téléphonique
gratuite et illimitée

Modalité d'évaluation

Evaluation formative au
travers de nombreux
exercices tout au long de la
formation permettant de
valider les compétences
acquises.
Attestation de stage
Emargement quotidien d'une
feuille de présence

Accessibilité aux personnes handicapées

Pour tout besoin
d'adaptation, retrouver le
contact de notre référent
handicap et les modalités
d'accueil sur la page : [Infos
pratiques/Situation de
Handicap](#)

Développer son business avec Linkedin

Objectif : Maîtriser les principaux usages et fonctionnalités pour développer sa présence et son business avec LinkedIn (notoriété, prospection, recrutement...).

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

Savoir optimiser le contenu de son profil, sa page d'entreprise
Découvrir les fonctionnalités avancées,
Optimiser ses recherches et développer son réseau en ligne et ses contacts
Maîtriser les usages pour se rendre visible

Public : Toute personne en charge d'un profil ou d'une page pro sur LinkedIn

Pré-requis : Être à l'aise avec Windows un navigateur Web

- 1 jour -

Créer son profil et savoir se rendre visible

- Savoir gérer les paramètres de confidentialité.
- Optimiser la présentation de son profil en ajoutant des contenus riches.
- Valoriser ses compétences pour se rendre visible.
- Bonnes pratiques d'animation d'une page LinkedIn
- Administrer une page LinkedIn
- Mesurer son audience
- Mesurer son impact

Publier sur LinkedIn

- Techniques de rédaction
- Des statuts qui font le buzz
- Des articles engageant la discussion
- Des contenus soulignant vos capacités et améliorant votre réputation
- Définir une stratégie et un calendrier éditoriale pour faire vivre son profil

Aller chercher son audience et ses cibles en fonction de ses besoins professionnels

- Savoir prospecter et trouver des contacts utiles.
- Connaître les bonnes pratiques de la mise en relation.
- Utiliser les groupes de discussion.
- Organiser son portefeuille de contacts et de prospects.
- Promouvoir ses publications sur LinkedIn : Ads et Sponsored posts.
- Découvrir les solutions payantes pour le recrutement.

Créer des pages d'entreprise et des groupes de discussion

- Créer ou améliorer une page d'entreprise.
- Créer une page vitrine sur LinkedIn.
- Comprendre les statistiques de sa page d'entreprise : LinkedIn Content marketing score.
- Savoir créer et gérer un groupe de discussion : création, charte, modération.

Travaux pratiques

- **Pour chaque point du programme abordé :** Présentation et démonstration par le formateur, mise en pratique sur les fonctionnalités abordées par le stagiaire avec l'appui du formateur et du groupe, feedbacks du formateur tout au long de l'activité :