

FORMATION LINKEDIN : COMMUNICATION, OPTIMISATION PROFIL ET AMÉLIORATION VISIBILITÉ.



- Présentiel ou distanciel
- Paris, France ou International
- 7 heures soit une journée
- Inter, intra, sur étagère
- 3 à 8 personnes
- À partir de 830€ HT / pers
- ◆ Référence 20201658

Objectifs

- Optimiser votre compte pour devenir « expert »
- Maîtriser les différents usages de LinkedIn
- Connaître les fonctionnalités des outils et les exploiter
- Développer son réseau, sa notoriété et son image

Prérequis de la formation

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

À qui s'adresse cette formation ?

Cette formation s'adresse à toute personne ou organisation souhaitant utiliser ces services, à niveau global ou local : Responsables E-Marketing, Responsables marketing, Chargé(e)s de communication, Chefs de produits, Responsables e-commerce, etc..

Pour toutes personnes en situation d'handicap, veuillez nous contacter

Présentation

Pour les marques et les entreprises, les réseaux sociaux professionnels sont devenus de véritables outils en termes de prospection, de création de visibilité et de recrutement 3.0. Avec ces codes, usages, fonctionnalités qui évoluent, bien comprendre la prise en main de l'outil est nécessaire pour en optimiser son utilisation.

Notre formation vous permettra de comprendre et maîtriser les règles et usages de LinkedIn pour en faire profiter votre marque et votre entreprise.

Formateur

Notre formateur, expert sur LinkedIn, possède une expérience et une maîtrise opérationnelle de plus de 7 ans.

Programme

Les fondamentaux de LinkedIn

- Quels sont les différents usages de LinkedIn : recrutement et marque employeur, marketing & réseautage, prospection commerciale
- Définir les paramètres et options de confidentialité sur LinkedIn

Optimiser son profil, son réseau et son SSI

- Connaître les leviers du « Social Selling Index » et augmenter son score
- Découvrir des profils bien optimisés et identifier ensemble les bonnes pratiques
- Atelier : Optimiser son profil LinkedIn
- Développer son réseau professionnel : différence entre suivre / se connecter, penser la construction de son réseau, faire des demandes de contact optimisées.
- Maîtriser les codes du réseautage professionnel sur les réseaux sociaux : comment attirer l'attention, prendre contact avec des prospects et engager la discussion.

Atteindre des objectifs d'images et de notoriété

- Déployer une stratégie de présence active sur LinkedIn au quotidien
- Connaître les différents formats de post
- Construire sa ligne éditoriale
- Élaborer des messages pertinents : accroche, structure des posts, le storytelling, utilisation des hashtags.
- Comment utiliser l'IA (Chat GPT) pour vous aider dans votre production de contenu.
- Atelier : Produire deux publications et les mettre en ligne sur LinkedIn

Communiquer pour son entreprise en B2B ou B2C

- Créer et optimiser une page entreprise
- Animer une page entreprise et faire vivre ses groupes et sa communauté
- Connaître les leviers de l'employee advocacy
- Atelier pratique : travail sur la page entreprise

Conclusion et tour de table

- Point sur les actions que chaque participant va mettre en place à court terme et à long terme.

Quelle est la méthodologie pédagogique employée ?

Cette formation est composée d'exposés et de cas pratiques, de mises en situation, d'exercices, de partages d'expériences et de bonnes pratiques..

Quelles sont les modalités d'évaluation ?

Cette formation est évaluée par : une évaluation des acquis en amont via un questionnaire d'auto-positionnement et une évaluation en aval via une étude de cas en fin de formation

Version 10, mise à jour le 11 juin 2024

Vous avez des questions
sur cette formation ?

Nos conseillers vous répondent au :

09 77 21 53 21

appel non surtaxé du lundi
au vendredi de 9h30 à 18h
ou par email

contact@digitalacademy.fr