

LinkedIn, augmenter sa notoriété et sa visibilité pour développer son activité sur 2 jours

- Intégrer LinkedIn dans sa stratégie social média
- Construire un profil professionnel unique et percutant
- Rentrer en contact, interagir et publier pour augmenter sa visibilité et développer son image de marque
- Adapter sa prospection

Par ALEXIS KOCISZEWSKI

Conseiller et Formateur LinkedIn. Accompagne les entrepreneurs à développer leur stratégie sur LinkedIn. Spécialiste depuis 4 ans de la méthode du Design Humain pour aider les entrepreneurs à déployer une stratégie marketing en fonction de leur profil sur LinkedIn.

Programme détaillé de formation

Jour 1 de 9 h à 12 h

Introduction, Théorie et pratique

Introduction à la formation : Quels sont les intérêts et objectifs de sa présence professionnelle sur LinkedIn ?

Les principes fondamentaux du Personal Branding.

Atelier d'un cas pratique pour définir une identité et un positionnement en fonction des objectifs donnés.

THEORIE : Créer un profil unique et percutant

Les paramétrages pour optimiser la visibilité de son profil.

Savoir créer une bannière personnalisée.

Savoir choisir et créer une photo de profil professionnelle et engageante.

Savoir rédiger un titre visible et percutant en maîtrisant les mots clés.

Jour 1 de 13h à 18h

THEORIE et PRATIQUE : Créer un profil unique et percutant sur LinkedIn (suite)

- Atelier d'un cas pratique pour créer une bannière personnalisée, une photo professionnelle et un titre percutant.

Savoir rédiger la partie « Infos » en maîtrisant les codes et usages de LinkedIn et du Marketing Digital.

Atelier d'un cas pratique pour rédiger la partie « Infos » en fonctions des objectifs définis.

Comprendre les bonnes pratiques pour renseigner les parties « Expérience », « Formation », « Centres d'intérêts » et « Compétences et recommandations ».

Savoir créer sa page Entreprise.

Savoir solliciter et rédiger des recommandations écrites dans la partie « recommandations » pour optimiser la crédibilité de son profil.

Jour 2 de 09h à 12h

THEORIE et PRATIQUE : Développer un réseau professionnel de qualité sur LinkedIn
 Comprendre les différents niveaux de relations sur LinkedIn.
 Les bonnes pratiques pour rechercher sa cible sur LinkedIn.
 Savoir rentrer en contact sur LinkedIn.
 Savoir rédiger des messages d'invitations pour augmenter son taux de conversion.
 Les bonnes pratiques marketing pour passer d'un contact à un rendez-vous professionnel.
 Atelier d'un cas pratique pour chercher et entrer en contact avec sa cible.

Jour 2 de 13 h à 18 h

THEORIE et PRATIQUE : La stratégie de contenu sur LinkedIn.

- Comprendre l'algorithme LinkedIn.
- Savoir créer et développer son réseau à travers les actions possibles (likes, commentaires et partages) : le principe de réciprocité.
- Savoir créer une stratégie de contenu efficace sur LinkedIn.
- Atelier d'un cas pratique pour créer une stratégie de contenu sur LinkedIn.
- Les bonnes pratiques d'un contenu qualitatif et engageant sur LinkedIn.
- Atelier d'un cas pratique pour créer, publier et augmenter la visibilité d'un post en utilisant les codes rédactionnels de LinkedIn et du Marketing Digital.

Public visé	Prérequis
-Être chef d'entreprise -Employés -Cadres	-Avoir une bonne maîtrise de la compréhension écrite et orale de la langue française -Aucun niveau d'étude requis. -Avoir son téléphone portable. -Avoir un ordinateur portable et une connexion internet stable

Admission

Entretien téléphonique et/ou physique de préadmission avec un membre de l'équipe de Connectoevolution,
 Présentation de la part du client des problématiques rencontrés, de son panier moyen actuel et détermination des objectifs professionnels.
 Le stagiaire peut se situer :
 En début de démarche pour obtenir une méthodologie et une formation complète.
 En cours de démarche pour avoir un retour sur leurs pratiques et de nouvelles pistes.

Moyens/méthodes pédagogiques, ressources

Une ingénierie de l'apprentissage et une pédagogie active qui utilisent quatre modes d'apprentissage qui sont le transmissif, le behavioriste, le constructivisme et le socio constructivisme avec une pédagogie inversée. Séances interactives principalement sous forme d'ateliers d'application.
 Support reprenant les bonnes pratiques LinkedIn remis aux participants.
 Cette formation propose une alternance entre présentation théorique et cas pratique.

Théorie environ 60%.

Mise en pratique des cas environ 40%.

Moyens techniques

En intra : paperboard, vidéo projecteur, écran, accès internet.

En inter : paperboard, vidéo projecteur, écran, accès internet.

Objectifs du programme

- Intégrer LinkedIn dans sa stratégie social média
- Construire un profil professionnel unique et percutant
- Rentrer en contact, interagir et publier pour augmenter sa visibilité et développer son image de marque
- Adapter sa prospection

Modalités d'évaluation

- Étude de pré admission sur les besoins et la connaissance du stagiaire sur le sujet.
- Étude d'évaluation à chaud
- Étude d'évaluation à froid
- Exercices pratiques et/ou mise en situation

Accessibilité aux situations de handicap

Pour toutes nos formations, nous réalisons des études préalables à la formation pour adapter les locaux, les modalités pédagogiques et l'animation de la formation en fonction de la situation de handicap annoncée. De plus en fonction des demandes, nous mettrons tout en œuvre pour nous tourner vers les partenaires spécialisés.

Durée et dates

Formation théorique et pratique Sur 2 jours de formation en 2 semaines soit 16 heures de formation
Date de formation sur demande.

Délais d'inscription 14 jours avant le début de la formation.

TARIF

560 € par personne en inter entreprise en distanciel
synchrone (Minimum 6 stagiaires, maximum 12)

En intra sur devis.

Organisme de formation exonéré de TVA d'après l'article 261.4.4 B du code général des Impôts.

Lieu de la formation

Formation en distanciel.

Les formations en distanciel sont de type collectif synchrone, avec présence du formateur (FOAD).

Contacts

Yoann TRUWANT référent pédagogique, handicap et qualité au sein de ConnectoEvolution

tel : 06 46 62 58 28



mail : connectoevolution@gmail.com

Justine MEHL : gestion comptable

tel : 06 76 48 58 48

mail : justineconnecto@gmail.com

Maxime TRUWANT : responsable commercial

tel : 07 62 44 91 96

mail : maximeconnecto@gmail.com

Alexis KOCISZEWSKI : formateur LinkedIn

tel : 07 49 50 86 03

mail : alexiskociszewski@gmail.com