



Apprendre à utiliser LinkedIn pour son entreprise et à développer sa visibilité

Catégorie : réseaux sociaux

Durée : 7h

Ref : RS02

Cible : tout public

Pré-requis : disposer d'un profil LinkedIn

Type d'action de formation : acquisition des connaissances

Type de formation : e-learning ou présentielle

RÉSUMÉ DE LA FORMATION :

LinkedIn est le réseau social de prédilection des professionnels, pour faire sa veille, pour étendre son réseau professionnel. 79% des professionnels du marketing considèrent LinkedIn comme une excellente source de prospection et estiment que 80% de leurs leads B2B sur les réseaux sociaux proviennent de LinkedIn. Les entreprises travaillant en B2B doivent adopter une réelle stratégie d'entreprise sur ce réseau, et, dans la mesure du possible, impliquer l'ensemble de leurs collaborateurs dans celle-ci.

LES OBJECTIFS :

- > Comprendre les usages sur LinkedIn et l'intérêt pour son entreprise
- > Réfléchir aux types de contenu pouvant être diffusés
- > Apprendre à animer sa page
- > Impliquer ses collaborateurs

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION :

Module 1 - Découverte et prise en main

- Bénéfice de LinkedIn pour mon entreprise et comprendre la différence entre profil et page et la complémentarité des deux
- Création de sa page (ou optimisation si page existante)

Module 2 - Gérer et optimiser son profil personne

- Réaliser le profil type d'un collaborateur de l'entreprise
- Optimiser son profil personnel et savoir quel contenu publier
- Méthode pour développer son carnet d'adresse
- Présentation des groupes de discussion et intérêt

Module 3 - Gérer et optimiser sa page entreprise

- Administrer sa page LinkedIn
- Quel contenu publier sur LinkedIn
- Définir sa ligne éditoriale et prise en main d'un calendrier éditorial
- Animer sa communauté (réponse aux messages, commentaires, avis) et analyser les performances de sa page

Module 4 - Quelques pistes pour aller plus loin

- Inviter ses contacts à s'abonner à sa page entreprise
- Extraire les coordonnées de mes contacts pour les solliciter
- Intérêt de LinkedIn Ads
- Recruter ses collaborateurs grâce à LinkedIn

Méthodes mobilisées : Alternance théorie et exercices pratiques, animée par **Jérémy Fuzeau**, formateur spécialiste du domaine | Un ordinateur, 1 support de cours version numérique, 1 bloc-note et 1 stylo par personne | Vidéo projecteur & paperboard.

Modalités d'évaluation et de suivi : feuille d'emargement signée par ½ journée, évaluation de la satisfaction du stagiaire, évaluation des acquis à travers des exercices et un QCM en fin de formation, attestation de stage.

Modalités d'organisation : dans les locaux de l'organisme de formation Studio Sablais (9 bis rue des deux phares - 85100 Les Sables d'Olonne (formation intra ou inter) ou dans les locaux de l'entreprise (formation intra)

* Si besoin d'aménagements spécifiques pour accéder ou suivre cette formation, merci de nous contacter.
Politique d'accessibilité consultable sur le site internet, en pied de page.