

Programme de formation sur mesure

“Libérez le potentiel de LinkedIn™”

Table des matières

Objectifs pédagogiques, aptitudes et compétence	3
Modules de la formation	4
MODULE 1 : « COMPRENDRE LE FONCTIONNEMENT DU LinkedIn™ »	4
MODULE 2 : « PILOTER SA PRÉSENCE AVEC LES BONS INDICATEURS »	4
MODULE 3 : « OPTIMISER SON PROFIL LinkedIn™ »	4
MODULE 4 : « DÉFINIR SA CIBLE ET CONSTRUIRE SA STRATÉGIE DE CONTENU »	4
MODULE 5 : « CRÉER DU CONTENU PERTINENT ET OPTIMISER SA PORTÉE »	4
MODULE 6 : « DÉVELOPPER SON RÉSEAU AVEC LE SOFT SELLING »	4
MODULE 7 : « ANALYSER SES RÉSULTATS ET AJUSTER SA STRATÉGIE »	4
MODULE 8 : « CRÉER UNE STRATÉGIE EMPLOYEUR SUR LinkedIn™ »	4
Exercices et livrables	4
Moyens pédagogiques & méthodes mobilisées	5
Modalités d'évaluation	6
Durée, date et lieu	6
Tarif	6
Public	6
Prérequis	6
Accessibilité aux personnes handicapées	6

Objectifs pédagogiques, aptitudes et compétence

Les objectifs pédagogiques sont adaptés en fonction des modules choisis.

Voici quelques exemples des objectifs pédagogiques du programme :

- Introduction et familiarisation avec LinkedIn™
- Optimisation des profils personnels et de la page entreprise
- Création et gestion de contenu sur LinkedIn™
- Stratégies de soft selling et ciblage du client idéal
- Analyse et évaluation des performances

À l'issue de la formation, les stagiaires se seront appropriés les connaissances, les compétences techniques et les fondamentaux d'une communication efficace sur LinkedIn™ pour accroître la visibilité et la notoriété de l'entreprise et pour capter des prospects.

Modules de la formation

Ci-dessous un exemple des modules de la formation.

MODULE 1 : « COMPRENDRE LE FONCTIONNEMENT DU LinkedIn™ »

MODULE 2 : « PILOTER SA PRÉSENCE AVEC LES BONS INDICATEURS »

MODULE 3 : « OPTIMISER SON PROFIL LinkedIn™ »

MODULE 4 : « DÉFINIR SA CIBLE ET CONSTRUIRE SA STRATÉGIE DE CONTENU »

MODULE 5 : « CRÉER DU CONTENU PERTINENT ET OPTIMISER SA PORTÉE »

MODULE 6 : « DÉVELOPPER SON RÉSEAU AVEC LE SOFT SELLING »

MODULE 7 : « ANALYSER SES RÉSULTATS ET AJUSTER SA STRATÉGIE »

MODULE 8 : « CRÉER UNE STRATÉGIE EMPLOYEUR SUR LinkedIn™ »

Exercices et livrables

Chaque module inclut des exercices spécifiques afin d'atteindre les objectifs pédagogiques.

Moyens pédagogiques & méthodes mobilisées

La démarche pédagogique proposée permet tout d'abord une prise de conscience des points forts et des points d'améliorations de vos collaborateurs puis une appropriation de la démarche globale au travers de différents exercices pratiques, exposé et échanges libres.

La pédagogie choisie s'appuie sur le vécu et l'expérience des collaborateurs. La théorie venant en renfort, sous forme d'apports théoriques.

Les différentes méthodes sont exposées ci-après :

Exposé: tout en évitant une forme trop magistrale et en utilisant les techniques de questionnement

Avantages

- Permet d'insister sur des points importants
- Permet de toucher plusieurs stagiaires en simultanée
- Permet de donner des informations de base

Échanges libres: Tout en donnant la parole à chaque stagiaire afin de s'enrichir de l'expérience mutuelle

Avantages

- Participation active de chaque stagiaire
- Vérification du suivi des stagiaires et leur motivation
- Favorise l'effet réseau

Exercices pratiques / mise en situation : permet la mise en application de l'apport théorique

Avantages

- Création de contenus personnalisés
- Renforce l'acquisition en donnant aux stagiaires l'occasion de réaliser un travail et en lui permettant de compléter ses notions sous un angle « mise en situation »
- Permet de mesurer la performance du stagiaire

Modalités d'évaluation

Pendant la formation, des évaluations sont effectuées sous forme d'exercices. Une procédure d'évaluation sera concrétisée par un QCM.

Une attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation sera remise au stagiaire à l'issue de la formation.

Durée, date et lieu

Durée : à définir avec le client

Date : à définir avec le client

Horaires : à définir avec le client

Lieu : à distanciel (Google Meet et Zoom) ou en présentiel en français, anglais ou estonien.

Les jours et les dates peuvent être modifiés par le client et/ou la formatrice en cas d'empêchement ou de force majeure.

Tarif

Merci de nous contacter par email (mariliis@b2bgrowth.fr) pour une proposition tarifaire.

Public

Tout salarié d'entreprise voulant améliorer ses connaissances de la communication sur LinkedIn™.

Groupe (le nombre de stagiaires) : à définir avec le client

Prérequis

Afin de participer à cette formation, le stagiaire doit déjà avoir utilisé au moins un compte personnel sur LinkedIn™, disposer d'un identifiant et de mot de passe pour y accéder, et être administrateur de son compte entreprise (si applicable).

Accessibilité aux personnes handicapées

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à contacter notre référent handicap Mari-Liis GARCIA par téléphone au +33 07 50 32 23 83

ou par email mariliis@b2bgrowth.fr, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.