

**DURÉE**

1 jour
7h

**FORMAT**

Intra/ Inter
Visio
Présentiel

**PRÉREQUIS**

Aucun

**ÉQUIPEMENT**

Ordinateur

**DÉLAIS D'ACCÈS**

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.

**ACCESSIBILITÉ**

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

**Pour qui ?**

Équipe marketing,
communication
et direction

**Mise en pratique**

Optimisation complète
de votre profil et la publication
d'un post efficace sur LinkedIn

**Personnalisation**

Chaque formation est adaptée
en fonction de votre niveau,
en termes de contenu et durée

**Vidéos disponibles & elearning**

- Optimiser votre profil LinkedIn
- Publier sur LinkedIn
- Accroître votre communauté
- Prospecter & vendre sur LinkedIn

**Moyens pédagogiques et techniques**

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

**Suivi et évaluation de la formation**

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session

**Objectifs**

- Établir une stratégie ciblée et cohérente pour promouvoir vos produits et services via LinkedIn
- Maîtriser les fondamentaux à connaître sur LinkedIn
- Rassurer et fidéliser vos clients à travers vos posts
- Consolider votre e-réputation et apprendre à vous rendre visible sur LinkedIn
- Comprendre comment vendre sur LinkedIn

**Programme**

- Optimiser l'utilisation de LinkedIn (qualité et quantité)
- Définir cibles et personas
- Établir une stratégie de contenu (ligne éditoriale)
- Optimiser votre profil
- Comprendre le fonctionnement et le référencement sur LinkedIn
- Participer, s'intéresser, commenter
- Étendre votre réseau et construire une communauté