





**Programme de la formation****PROSPECTER AVEC LINKEDIN : 15 minutes par jour**

-  Classe virtuelle
-  14 heures sur 2 jour(s)
-  Tout public · De 4 à 9 participants
-  700 € Net de taxe par participant

**Description courte**

14 heures, réparties en :

8 heures de visio-formation étalées sur 4 x 2 heures

+ 6 heures de travail en autonomie accompagné, (travail de préparation en amont des visio-formations + travail d'application tout au long du parcours).

**Profil des participants**

- Dirigeant et chef d'entreprise.
- Toute personne en charge des réseaux sociaux.
- Chargé de communication, responsable marketing, chargé de production, community manager débutant, assistant de direction, porteur de projets, entrepreneur, artisan et responsable d'associations.

**Prérequis**

(obligatoire) :

- Niveau débutant
- Avoir créé un profil LinkedIn
- Etre à l'aise avec l'outil informatique et internet.

Matériel : chaque participant devra avoir avec lui son smartphone et son ordinateur avec un navigateur à jour, si possible Chrome, une webcam (intégrée ou non) et un micro-casque, une bonne connexion à un réseau internet est indispensable (pour assurer l'inter-activité et les partages d'écran pendant les visio-formations).

**Objectifs**

Comprendre le fonctionnement et les fonctionnalités de LinkedIn pour mieux communiquer sur son entreprise et développer ses contacts prospects sur le web.

Les compétences professionnelles visées à l'issue de cette formation sont de :

- Comprendre les enjeux et les opportunités qu'offre LinkedIn.
- Développer sa visibilité et améliorer sa e-réputation.
- Connaître les différents leviers qu'offrent LinkedIn, le réseau social dédié aux professionnels.

- Recruter et fédérer une communauté autour de sa marque et de ses valeurs.
- Découvrir l'art du social selling.

## Aptitudes et compétences visées / attestées

Les compétences professionnelles visées à l'issue de cette formation sont de :

- Comprendre les enjeux et les opportunités qu'offre LinkedIn.
- Développer sa visibilité et améliorer sa e-réputation.
- Connaître les différents leviers qu'offrent LinkedIn, le réseau social dédié aux professionnels.
- Recruter et fédérer une communauté autour de sa marque et de ses valeurs.
- Découvrir l'art du social selling.

## Contenu

### Jour 1 – Module 1 : Optimiser son profil LinkedIn

- ✓ Prise en main et particularités LinkedIn
- ✓ Les avantages à posséder un profil d'expert
- ✓ Optimiser le profil déjà existant avant/après

### Jour 2 – Module 2 : Publier sur LinkedIn

- ✓ Elaboration d'une stratégie de contenu simple et efficace
- ✓ Créer et tenir un calendrier rédactionnel

### Jour 3 – Module 3 : Identifier ses clients potentiels sur LinkedIn

- ✓ Créer une Liste de 1 000 clients potentiels qualifiés sur LinkedIn en 90 Jours
- ✓ 15' par jour pour augmenter la visibilité de votre profil LinkedIn
- ✓ Attirer les prospects avec LinkedIn
- ✓ Erreurs à éviter

### Jour 4 – Atelier de travail et retour d'expérience

## Pédagogie et organisation

- Méthodes pédagogiques
  - ✓ Pédagogie active.
  - ✓ Formation action.
  - ✓ Apports théoriques et techniques.
  - ✓ Réflexion et analyse autour de cas pratiques concrets.
  - ✓ Brainstorming.
  - ✓ Exercices pratiques et mise en application.
  - ✓ Retour d'expériences.
  - ✓ Questions réponses
- Matériel pédagogique :
  - ✓ Google form, Padlet, Kahoot, Quizizz, Mindmeister, Opencrea, Answergarden...
  - ✓ Salle de formation via Zoom
  - ✓ Livret pédagogique pour chaque stagiaire
  - ✓ Diffusion d'un Powerpoint pédagogique pour démonstrations de cas clients et d'outils.
  - ✓ Travail en groupe.

✓ Chaque stagiaire travaillera directement depuis son ordinateur portable, son smartphone ou sa tablette.

## Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

Optimiser son profil LinkedIn : cas pratique « rédiger un projet de pitch/résumé de profil LinkedIn » (Comparaison entrée et sortie de la formation)

Publier sur LinkedIn : cas pratique créer un draft de calendrier rédactionnel (Comparaison entrée et sortie de la formation)

Identifier ses clients potentiels sur LinkedIn : QCM (75% de réussite)

## Mode de validation

Attestation de fin de formation

## Modalités et délai d'accès

- **Conditions d'accueil** : Envoi de la convocation avec programme, règlement intérieur applicable aux stagiaires et annexe « Conditions sanitaires COVID-19 ».
- **Délai d'accès** : Au plus tard 7 jours avant la date de début de la formation.

## Référent handicap

**PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP** : *(mise en place de compensation...)*

**Contact** : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

**PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP** : *(mise en place de compensation...)*

**Contact** : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

## Intervenant

**Barbara OUVRARD**

Formatrice coach en réseautage d'affaires

« Le réseautage est dans mon ADN ».

Formatrice-coach (conception et animation) et consultante (accompagnement, tutorat) dans le domaine de l'efficacité commerciale par le réseautage d'affaires : devenir un AS du Networking, Prospector avec LinkedIn 15 minutes par jour, Recruter avec LinkedIn, Trouver un job avec LinkedIn, Les Relations Presse 2.0, ...