





Programme de la formation

CREEZ UN PROFIL LINKEDIN, REEL AIMANT A CONNEXIONS

-  Classe virtuelle
-  7 heures sur 1 jour(s)
-  Tout public · De 4 à 8 participants
-  350 € Net de taxe par participant

Description courte

- 7 heures, réparties en :

3 heures en distanciel

+ 2 heures de travail en autonomie accompagné, (travail de préparation en amont de la formation + travail d'application tout au long du parcours).

+ 2 heures de visio-formation de retour d'expérience, 1 mois après le début de la formation

- Cette formation repose sur la mise en pratique par les stagiaires eux-mêmes des outils proposés. Cela implique pour les stagiaires : du travail de préparation préalable et de la disponibilité après la formation. Il faut compter un minimum de 1h à 1h30 supplémentaire de travail en autonomie, avec idéalement du travail intersession.

Profil des participants

- Dirigeant et chef d'entreprise.
- Toute personne en charge des réseaux sociaux.
- Consultant, freelance, mandataire indépendant, porteur de projets, entrepreneur, artisan et responsable d'associations.

Prérequis

- Avoir créé un profil LinkedIn
- Etre à l'aise avec le digital, c'est-à-dire savoir : télécharger des applications sur son smartphone, utiliser un ordinateur pour naviguer sur le web et faire des recherches, travailler sur plusieurs fenêtres de son navigateur en parallèle, ... ceci afin de pouvoir travailler en autonomie sur les outils proposés.

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 grâce à un profil LinkedIn optimisé.

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.
- Optimiser son profil LinkedIn pour 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

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

Module 2 : Identifier ses clients potentiels sur LinkedIn

- ✓ Créer une Liste de 1 000 clients potentiels qualifiés sur LinkedIn en 90 Jours
- ✓ Attirer les prospects avec LinkedIn
- ✓ Erreurs à éviter

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 :
- ✓ Ordinateur et smartphone, outil de visio-formation, outils digitaux de préparation et d'animation : Google form, Padlet, Kahoot, Quizizz, Mindmeister, Opencrea, ...
- ✓ 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.

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)

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

- Fiche d'évaluation qualitative de la formation (à chaud) : Oui
- Evaluation à froid après formation (1 à 6 mois éventuellement) : Pendant l'heure de training dans le mois qui suit la fin de la formation

Mode de validation

Attestation de fin de formation délivrée

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 online et offline

« *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, ...