

Parcours LinkedIn

Module 1 – Améliorer son profil personnel pour trouver de nouveaux clients

Objectifs :

Comprendre l'intérêt de LinkedIn dans le domaine de la prospection clients. Savoir utiliser les différentes fonctionnalités de LinkedIn pour attirer les clients. Créer et programmer des contenus efficaces pour sa communication.

Date et durée :

Lundi 4 mars 2024 de 9h à 12h30 (3,5h avec pause de 15 mn à 11h) en distanciel synchrone via le logiciel Zoom (un lien de connexion vous sera envoyé 48h avant le début de la formation)

Prix par personne :

- Adhérent de France Gestion : 0 €
- Non-adhérent de France Gestion : 120 € HT / module, soit 240 € HT le parcours

Public concerné : Adhérents de France Gestion, dirigeants de TPE

Intervenante : Hélène GAZULL, formatrice en communication digitale

Pré-requis : Il sera IMPERATIF que tous les participants aient un profil LinkedIn et leurs codes d'accès

Moyens techniques et pédagogiques :

Techniques

- Accès à une plateforme de visioconférence Zoom après envoi d'un lien et d'un code de connexion

Pédagogiques

- Exposés théoriques
- Conseils pratiques
- Exercices pratiques
- Remise d'un support pédagogique à la suite de la formation

Moyens avant la formation :

Un questionnaire d'analyse des besoins et d'évaluation des acquis avant la formation conçu par l'intervenant et validé par France Gestion sera transmis aux participants avant la formation afin que le formateur s'adapte à leurs attentes et leurs besoins.

Validation des acquis :

Validation des objectifs de la formation :

- Lors du déroulement de la formation

- Quiz sur le savoir présenté

- A l'issue de la formation

- Questions orales et réponses
- Quiz d'évaluation des connaissances acquises, résultats et corrigés

Qualité et évaluation de la formation :

- Un questionnaire d'évaluation sera remis à chaque participant à la fin de la formation pour mesurer le niveau de satisfaction au regard des attentes.

Accessibilité :

Si l'un des futurs participants de la formation (ou vous-même si vous êtes le participant) est en situation de handicap, et pour toute question y compris sur l'accessibilité, vous pouvez prendre contact avec notre référent handicap :

- Francis Villos, responsable formation
- Francis.villos@france-gestion.fr / Tél. 01 39 07 49 15 (ligne directe)

Du lundi au jeudi de 8h30 à 18h00 et le vendredi de 8h30 à 17h.

Nous vous répondrons sous 48 heures.

Programme :

1ère partie – Comprendre

- Qu'est-ce que LinkedIn ?
- Quels types de profils trouve-t-on sur LinkedIn ?
- Quelles sont les différences entre page et profil LinkedIn ?

2ème partie – Optimiser

- Optimiser le titre et le résumé de son profil LinkedIn
- Créer une page entreprise
- Rechercher des prospects et augmenter son nombre de contacts

3ème partie – Communiquer

- Les différents types de contenus sur LinkedIn
- Comment créer un post qui fonctionne ?
- Programmer son contenu sur LinkedIn

Module 2 – Création de contenu

Créer des posts et les programmer pour communiquer régulièrement sans perdre de temps

Objectifs :

Comprendre l'intérêt de la création de contenus et la façon de les articuler entre eux. Savoir s'organiser pour gagner du temps et avoir toujours des idées de contenus à créer. Connaître les points clés d'un post qui fonctionne (textes et visuels) et les bonnes pratiques des 3 réseaux principaux.

Date et durée :

Vendredi 29 mars 2024 de 9h à 12h30 (3,5h avec pause de 15 mn à 11h) en distanciel synchrone via le logiciel Zoom (un lien de connexion vous sera envoyé 48h avant le début de la formation)

Prix par personne :

- Adhérent de France Gestion : 0 €
- Non-adhérent de France Gestion : 120 € HT / module, soit 240 € HT le parcours

Public concerné : Adhérents de France Gestion, dirigeants de TPE

Intervenante : Hélène GAZULL, formatrice en communication digitale

Pré-requis : Il sera IMPERATIF que tous les participants aient un profil LinkedIn et leurs codes d'accès

Moyens techniques et pédagogiques :

Techniques

- Accès à une plateforme de visioconférence Zoom après envoi d'un lien et d'un code de connexion

Pédagogiques

- Exposés théoriques
- Conseils pratiques
- Exercices pratiques
- Remise d'un support pédagogique à la suite de la formation

Moyens avant la formation :

Un questionnaire d'analyse des besoins et d'évaluation des acquis avant la formation conçu par l'intervenant et validé par France Gestion sera transmis aux participants avant la formation afin que le formateur s'adapte à leurs attentes et leurs besoins.

Validation des acquis :

Validation des objectifs de la formation :

Lors du déroulement de la formation

- Quiz sur le savoir présenté

A l'issue de la formation

- Questions orales et réponses
- Quiz d'évaluation des connaissances acquises, résultats et corrigés

Qualité et évaluation de la formation :

- Un questionnaire d'évaluation sera remis à chaque participant à la fin de la formation pour mesurer le niveau de satisfaction au regard des attentes.

Accessibilité :

Si l'un des futurs participants de la formation (ou vous-même si vous êtes le participant) est en situation de handicap, et pour toute question y compris sur l'accessibilité, vous pouvez prendre contact avec notre référent handicap :

- Francis Villos, responsable formation

- Francis.villos@france-gestion.fr / Tél. 01 39 07 49 15 (ligne directe)

Du lundi au jeudi de 8h30 à 18h00 et le vendredi de 8h30 à 17h.

Nous vous répondrons sous 48 heures.

Programme :

1^{ère} partie – Comprendre

- A quoi sert la création de contenus ?
- Quels sont les différents supports qui peuvent être utilisés pour cette stratégie de communication ?

2^{ème} partie – S'organiser

- Comment définir sa ligne éditoriale ?
- Comment trouver des idées de contenus et créer une boîte à idées de contenus ?
- Comment planifier sa communication sur les réseaux sociaux en quelques heures ?

3^{ème} partie – Communiquer

- Quels sont les éléments qui doivent apparaître dans un post ?
- Quelles sont les bonnes pratiques pour un bon post sur Facebook, Instagram et LinkedIn ?