

FORMATION LINKEDIN

Vous vous intéressez aux réseaux sociaux à titre professionnel ? Intégrer LinkedIn dans votre stratégie social média.

Vous souhaitez développer votre business ? Adoptez le Social Selling, tirez parti de LinkedIn pour trouver les bons prospects, établir des relations de confiance et atteindre vos objectifs de vente».

Être présent sur ce réseau riche de 16 millions d'utilisateurs actifs par mois en France, vous permettra de vous rendre visible auprès d'une communauté professionnelle, de trouver des clients potentiels ou de nouveaux partenaires et collaborateurs.

Durée : 7.00 heures

Effectif : 4 minimum / 6 maximum

Profils des stagiaires

- Toute personne souhaitant donner de la visibilité à son profil, développer son réseau professionnel, candidater.
- Dirigeants de PME, Business Unit.
- Responsable en ressources humaines à la recherche de personnel.
- Responsable marketing ou Community manager.

Prérequis

- Connaissance et pratique du web, notion sur les réseaux sociaux.

Objectifs pédagogiques

- Apprendre à mettre en avant votre activité et vos compétences sur LinkedIn.
- Maîtriser votre communication et votre stratégie commerciale sur LinkedIn.
- Découvrir comment détecter des opportunités commerciales et entrer en contact avec des prospects.

Contenu de la formation

- **DÉCOUVRIR ET COMPRENDRE LINKEDIN**
 - Se familiariser avec la plateforme LinkedIn.
 - Comprendre ce qui distingue une page entreprise LinkedIn d'un profil LinkedIn.
 - Définir une stratégie Inbound Marketing pour publier des contenus efficaces.
 - Intégrer LinkedIn et le Social Selling dans votre stratégie commerciale et de communication digitale.
- **CRÉER ET OPTIMISER VOTRE PROFIL ET VOTRE PAGE ENTREPRISE**
 - Introduction au Personal Branding.
 - Créer un profil valorisant et le paramétrer.
 - Soigner la rédaction de sa biographie.
 - Valoriser ses compétences et obtenir des recommandations.
 - Bonnes pratiques pour mettre en avant son profil.
 - Créer sa page entreprise et la valoriser.
 - Paramétrer sa page entreprise.

• ANIMER SON COMPTE ET DÉVELOPPER SON RÉSEAU

- Publier, commenter, partager.
- Publier des articles avec linkedin Pulse.
- Définir ses cibles en fonction des secteurs d'activité et des titres professionnels qui vous intéressent.
- Rechercher les bons profils pour en faire des prospects qualifiés.
- Affiner ses recherche de prospects: niveau de relation, secteur géographique, secteur d'activité, entreprise, etc.
- Utiliser la recherche booléenne.
- Rechercher et inviter des contacts.
- Saisir des opportunités.
- Rejoindre des groupes et communautés.
- Bonnes pratiques.

Moyens techniques et pédagogiques

Classes virtuelles : Quand la formation se déroule en classe virtuelle nous favorisons l'interactivité, la collaboration et l'intelligence collective.

Nous créons une véritable dynamique de groupe pendant les classes virtuelles grâce à l'alternance de travail en individuel, en binôme, en petits groupes et en plénière.

A prévoir le cadre d'une formation en classe virtuelle :

- Un ordinateur (Mac ou PC) équipé de caméra et micro.
- Un navigateur internet récent.
- Une connexion internet stable (wifi, fibre ou filaire).
- Pratique de base d'internet et des différents outils numériques.

Classes en présentiel : Quand la formation se déroule en présentiel, nous prévoyons une salle de formation équipée d'un moyen de projection (Écran, vidéo projecteur), de wifi, de mobilier et espaces d'affichages modulables. Du matériel de prototype est également mis à la disposition des apprenants dans le cadre de certaines formations.

Rythme d'apprentissage : Les séances en classes virtuelles se déroulent soit en demie-journée sur un rythme de 3h30, soit de 9h00 à 12h30 ou de 14h à 17h30 et /ou sur une journée complète de 7 heures, de 9h00 à 17h00 avec une pause déjeuner d'une heure. Afin d'assurer un niveau d'attention constant malgré les écrans pour les classes virtuelles, nos formations sont actives et rythmées, nous intégrons une pause par séance et maintenons l'énergie du groupe avec des énergizers.

Logiciels et outils des formations en classe virtuelle : Nous utilisons, entre autres, des logiciels et outils à la fois simples à prendre en main et efficace pour la collaboration à distance : Zoom, Mural, Kahoot, WooClap, Google Drive, Padlet, ...

Kit pédagogique et supports : Nous fournissons un Kit pédagogique aux participants comprenant : Un support PDF, des ressources et outils variés.

Le kit pédagogique comprend également les productions réalisées par les participants tout au long de la formation.

Situation de handicap : EMY DIGITAL est soucieux d'accueillir les personnes en situation de handicap sans discrimination. Nous veillons à garantir l'égalité des droits et des chances des personnes handicapées pour accéder à la formation et pour leur permettre de valider leur parcours.

Merci de nous contacter :

- pour identifier ensemble un risque d'écart entre les aptitudes de la personne et les exigences de la formation,
- pour organiser l'accueil en présentiel dans les locaux dédiés à la formation ou à distance.

Méthodes pédagogiques

Les méthodes pédagogiques employées par nos formateurs et formatrices s'appuient sur l'expérience active des participants, la créativité et le co-développement et ce même à distance grâce à des outils digitaux participatifs et interactifs.

Nos formations respectent les différents styles d'apprentissage de l'adulte afin de permettre à l'ensemble des participants de vivre une expérience mémorable et utile à leur pratique professionnelle.

Chaque séquence pédagogique est organisée en quatre grands « temps forts » :

- Une phase de découverte
- L'apport méthodologique ou théorique
- La mise en application
- La synthèse

Suivi administratif et évaluations

Après vous être inscrits, vous recevrez par voie dématérialisée une convocation indiquant les liens d'accès à l'extranet et aux classes virtuelles pour une formation à distance ou l'adresse du lieu pour une formation en présentielle.

Si des participants ont des horaires à ajuster, ils sont alors définis en début de session en accord avec le groupe. Des feuilles d'émargement dématérialisées seront à signer lors de chaque séance.

A l'issue de la formation, une évaluation sera à compléter dont les indicateurs nous permettent de garantir des formations de qualité.

Évaluations des compétences : Les participants sont évalués tout au long de la formation sur des quizz interactifs, des mises en situation, des ateliers pour vérifier l'acquisition des compétences.

A la fin de la formation, un questionnaire est proposé aux participants afin qu'ils puissent faire le point sur l'assimilation des acquis en lien avec les objectifs de la formation.

A l'issue du parcours de formation, les participants recevront un **certificat de réalisation de l'action de formation**.

Entre 2 et 6 mois après la fin de la formation, un questionnaire est adressé aux participants permettant d'évaluer la mise en application dans ses pratiques professionnelles et auquel cas de réévaluer ses besoins de formation.

Equipe pédagogique

Emily Lefebvre : Présidente d'Emy Digital et Responsable pédagogique
Pascale Limare : Responsable Qualité Formations et Chargée de clientèle
Justine Teikiteetini : Assistante RH Formations
+ Equipe de formateurs