

FORMATION LINKEDIN : MAÎTRISER LINKEDIN



- 🗣️ Présentiel ou distanciel
- 📍 Paris, France ou International
- 🕒 7 heures soit une journée
- 📅 E-learning sur demande
- 🏢 Inter, intra, coaching, sur-mesure ou sur étagère
- 👤 3 à 12 personnes
- 💰 à partir de 980€ HT / pers. / jour
- 📄 Référence 20201658

Objectifs

- 👉 Optimiser votre compte pour devenir « expert »
- 👉 Maîtriser les différents usages de LinkedIn
- 👉 Connaître les fonctionnalités des outils et les exploiter
- 👉 Développer son réseau, sa notoriété et son image

Formateur

Notre formateur, expert sur LinkedIn, possède une expérience et une maîtrise opérationnelle de plus de 7 ans.

Prérequis de la formation

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

À qui s'adresse cette formation ?

Toute personne ou organisation souhaitant utiliser ces services, à niveau global ou local.

Présentation

Pour les marques et les entreprises, les réseaux sociaux professionnels sont devenus de véritables outils en termes de prospection, de création de visibilité et de recrutement 3.0. Avec ces codes, usages, fonctionnalités qui évoluent, bien comprendre la prise en main de l'outil est nécessaire pour en optimiser son utilisation.

Notre formation vous permettra de comprendre et maîtriser les règles et usages de LinkedIn pour en faire profiter votre marque et votre entreprise.

Programme

Les fondamentaux de LinkedIn

- Démarrer sur LinkedIn
- Quelques chiffres : nombre d'utilisateurs, démographie, population type, etc
- Modèles économiques
- Les fonctionnalités sur LinkedIn
- Fonctionnement de l'algorithme de la plateforme
- Atelier : optimisez votre profil

Des objectifs d'Image

- Utilisation des pages entreprises pour la mise en lumière de sa marque employeur
- Optimisation de la notoriété et de l'image d'une marque grâce à « l'employee advocacy » et l'engagement de ses salariés
- Élaboration de messages pertinents
- Atelier : produisez deux publications et les mettre en ligne sur LinkedIn

Des objectifs Marketing

- Cas d'école de campagne d'achat d'espace
- Initiation à la plateforme publicitaire de LinkedIn ; coûts, ciblage et formats

Des objectifs Commerciaux

- Prospection en entretien de sa clientèle
- Maîtrise des fonctionnalités de ciblage de LinkedIn (Sales navigator)
- Connaissance des outils de prospection externes
- Mise en application des usages de mise en relation
- Atelier : définissez une liste de profils de votre cible en définissant des critères liés au secteur et aux intitulés de poste
Atelier : envoyez un message pour proposer votre service

Quelle est la méthodologie pédagogique employée ?

Apport d'expertise du formateur, quiz, atelier, échanges d'expérience.

Quelles sont les modalités pédagogiques employées ?

Évaluation à travers un questionnaire en fin de formation.

Version 1, mise à jour le 1 janvier 2020

Organisme certifié



★★★★★ 4.7/5

Satisfaction de nos apprenants en 2019

www.digitalacademy.fr