

PROGRAMME DE FORMATION

LinkedIn de A à Z

Objectifs	<p><u>A l'issue de la formation, le participant sera capable de :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Optimiser son profil personnel et/ou sa page entreprise • Comprendre l'algorithme de LinkedIn • Gagner en visibilité en postant des publications à forte valeur ajoutée • Créer une ligne éditoriale • Automatiser sa prospection digitale
Public	<p>Responsable marketing, chef de produit, chef de marque ou chef de marché. Consultant, auto-entrepreneur et indépendants Porteur de projet professionnel Dirigeant de PME, ETI ou Business unit.</p>
Prérequis	<p>Connexion internet et avoir un compte actif sur linkedIn</p>
Contenu pédagogique	<p>1 – Optimiser son profil LinkedIn –2h Historique et chiffres de LinkedIn L'intérêt du PersonalBranding Les règles d'un bon profil</p> <p>2 – Publier sur LinkedIn –2h Le rôle de l'audience Les exigences de l'algorithme Les posts et les articles</p> <p>3 – Entretenir le lien –2 h La ligne éditoriale Le social selling Les outils indispensables</p> <p>4 – Coaching personnalisé –1 h Optimisation du profil du participant Conseils de développement de réseau Réponses aux questions</p>
Les points forts de la formation	<p><i>Comprendre rapidement l'intérêt d'avoir un profil LinkedIn optimisé</i> <i>Assimiler et appliquer les bonnes pratiques grâce à des exemples concrets</i> <i>Savoir mettre en place des outils de prospection automatisé</i> <i>Avoir des conseils personnalisés en fonction de son secteur d'activité</i></p>

Suivi et méthode d'évaluation	Mise en situation Validation en continue de la formation Le formateur évalue la bonne compréhension et l'assimilation des participants grâce aux activités interactives, sur la base du référentiel des compétences à développer
Sanction	Attestation de fin de formation
Durée	7 heures (3 demi-journées)
Dates	A définir
Tarif	990€ HT
Méthode Mobilisées	<p>Assistance technique et pédagogique : L'assistance technique est assurée par d'une équipe dédiée chez notre prestataire de classe virtuelle. Le formateur assure l'assistance pédagogique pendant la classe virtuelle.</p> <p>Parcours pédagogique d'une durée de 7 heures : Il est composé d'une classe virtuelle de 7 heures, animée par un formateur expert du domaine et de l'animation de classe virtuelle.</p> <p><u>Un premier temps</u> est consacré à des apports d'expertise sur le contenu. <u>Un second temps</u> est consacré à la mise en œuvre par chacun des participants dans son environnement de travail. Le formateur assure l'assistance pédagogique en mode synchrone à la demande de chacun des participants, via la classe virtuelle. <u>Un troisième temps</u> permet de faire le débriefing de la mise en œuvre en situation réelle par le participant. Le formateur apporte des expertises complémentaires utiles.</p>
Intervenants	Catherine TORCHY – NETWORK AGENCY <i>Formatrice agrément n° 11788464178</i>
Modalité et délais d'accès	<p>Classe virtuelle</p> <p>Inscription : Par mail, courrier ou téléphone jusqu'à 72 heures avant le début de la formation. Cosy Meeting Center, 34 avenue des Champs Elysées, 75008 PARIS Tél : 01 83 75 91 00 Mail : cmc@cosymeetingcenter.com</p>
Accessibilité	<p><u>Vous êtes en situation de handicap ?</u> Contactez-nous, nous mettrons en œuvre toutes les solutions pour aménager les conditions d'accueil et d'enseignement.</p>
Contact	<p>Cosy Meeting Center, 34 avenue des Champs Elysées, 75008 PARIS Tél : 01 83 75 91 00 Mail : cmc@cosymeetingcenter.com</p>