

Booster sa visibilité sur LinkedIn

Formation à distance

Durée : 2 heures (1 demi-journée)

Tarif par participant : 250,00 € HT

Les objectifs de la formation

- Optimiser son profil en fonction de ses objectifs
- Comprendre l'algorithme de LinkedIn
- Gagner en visibilité grâce au marketing de contenu

A qui s'adresse cette formation ?

- 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.

Prérequis : Avoir un compte actif sur LinkedIn

Modalités de la classe virtuelle

Une formation de 2 heures à distance

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.

Parcours pédagogique d'une durée de 2 heures :

Il est composé d'une classe virtuelle de 2 heures, animée par un formateur expert du domaine et de l'animation de classe virtuelle.

Un premier temps est consacré à des apports d'expertise sur le contenu.

Un second temps 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.

Un troisième temps permet de faire le débriefing de la mise en œuvre en situation réelle par le participant. Le formateur apporte des expertises complémentaires utiles.

Le formateur évalue la bonne compréhension et l'assimilation des participants grâce aux activités interactives, sur la base du référentiel des compétences à développer

Programme

1 – Optimiser son profil LinkedIn – 30 mn

- Historique et chiffres de LinkedIn
- L'intérêt du Personal Branding
- Les règles d'un bon profil personnel

2 – Publier sur LinkedIn – 30 mn

- Le rôle de l'audience
- Les exigences de l'algorithme
- Les posts à impact

3 – Entretenir le lien – 30 mn

- La routine de l'influenceur
- Initiation au social selling
- Outils indispensables

4 – Cas pratique – 30 mn

- Analyse du profil du participant
- Conseils d'optimisation
- Réponse aux questions

Les points forts de la formation

- Comprendre rapidement l'intérêt d'avoir un profil LinkedIn optimisé
- Assimiler et appliquer les bonnes pratiques grâce à des exemples concrets
- Avoir des conseils personnalisés en fonction de son secteur d'activité