



Programme de formation

LINKEDIN : SOCIAL SELLING & EMPLOYEE ADVOCACY

→ PAR TSD



LINKEDIN SOCIAL SELLING & EMPLOYEE ADVOCACY

Vous souhaitez gagner en visibilité sur LinkedIn pour faire grandir votre réseau professionnel et prospecter ? Sensibiliser vos collaborateurs à interagir sur votre page LinkedIn ? Déployer la notoriété de votre marque ? Découvrez les bonnes pratiques à mettre en place.

DURÉE : 1 journée (7h)

LIEU : A définir, chez nous à Valence, ou chez vous*

NIVEAU : Débutant ou intermédiaire

DATES : Session permanente, sur demande. Nous nous adaptons à votre calendrier.

POUR QUI : Dirigeant, Manager, Commercial, Service communication, futur Community manager...

PRÉ-REQUIS : Avoir un compte personnel LinkedIn.

TARIF : Formule intra-entreprise sur-mesure, 1 à 4 participants, dans nos locaux, 1 200 € HT, 1 440 € TTC

**Frais de déplacements en supplément pour une formation dans vos locaux.*

OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Cerner les enjeux de LinkedIn pour votre image (personal branding) et celle de votre entreprise (marque employeur)
- Optimiser votre profil LinkedIn
- Mettre en place les bonnes pratiques pour animer votre profil LinkedIn
- Partager de façon personnalisée les publications de la page entreprise LinkedIn
- Prospecter, cibler et agrandir votre communauté

PROGRAMME



INTRO - LINKEDIN, ENJEUX ET NOTIONS CLÉES

- Fonctionnement de la plateforme
- Algorithme

PARTIE 1 - CREER ET OPTIMISER SON PROFIL PROFESSIONNEL SUR LINKEDIN

- Optimiser son profil LinkedIn
- Travailler son personal branding
- > C'est à vous !

PARTIE 2 - CREER ET OPTIMISER SA PAGE LINKEDIN

- Optimiser sa page LinkedIn
- Les bonnes pratiques
- > C'est à vous !

PARTIE 3 - REFLEXION SUR VOTRE PAGE LINKEDIN

- Audit & Cibles
- > C'est à vous !

PARTIE 4 -EMPLOYEE ADVOCACY

- L'importance de la page entreprise dans la stratégie de marque
- Perception de l'image de votre entreprise
- Repartage, like, commentaire
- > C'est à vous !

PARTIE 5 - TROUVER DU CONTENU PERTINENT ET REPUBLIER

- Ligne éditoriale, charte graphique
- Méthode AIDA
- > C'est à vous !

PARTIE 6 - ANIMER ET FAIRE VIVRE SON RESEAU / SOCIAL SELLING

- Social Selling
- Théorie des six degrés
- Connexions
- > C'est à vous !

PARTIE 7 - RECAP ET ALLER PLUS LOIN

- Canva et banques d'images gratuites
- Mémo
- > C'est à vous !

CE QUI VA VOUS PLAIRE AVEC NOUS

#pro : Nos formations sont assurées par des professionnels de la communication et du digital

#SurMesure : Notre programme s'adapte à votre niveau et vos besoins.

#Concret : Vous pouvez mettre en pratique ce que vous apprenez en direct.

ORGANISATION DE LA FORMATION

Notre philosophie, la « pédagogie active » :

Apports théoriques avec des exemples réels et exercices sur votre entreprise tout au long de la formation. Conseils.

Support de formation remis en PDF en fin de formation.

Suivi : feuille de présence par demi-journée

Pré-positionnement, suivi et résultats : une évaluation initiale, intermédiaire (sous forme d'exercices pratiques) et un mini quiz en fin de formation vous permettent de constater votre montée en compétences !

Qualité de la formation :

Un questionnaire de satisfaction sera remis à chaque participant en fin de formation pour nous assurer que tout s'est bien passé et faire évoluer en permanence nos prestations.

Matériel nécessaire :

- **par participant** : votre ordinateur, votre téléphone portable avec accès Internet (WIFI dans nos locaux).

N'oubliez pas les codes d'accès à vos réseaux sociaux si vous souhaitez interagir en direct.

- **dans la salle de formation, si vous nous accueillez** : un écran, un vidéoprojecteur, et une connexion Internet pour l'animateur.

POUR EN SAVOIR PLUS, CONTACTEZ-NOUS !

Modalités d'accès :

Nos sessions étant permanentes, contactez-nous afin de déterminer ensemble la formation qui vous convient et le calendrier le plus adapté.

Délai d'accès :

- Financement par l'entreprise : prévoir au minimum 15 jours entre la validation de l'inscription et le début de la formation.
- Financement par un OPCO : prévoir environ 1 mois entre la demande à votre OPCO, son accord et la date de début de formation. Nous vous remettons les documents administratifs relatifs à notre organisme de formation et nécessaires au montage de votre dossier OPCO.

Accessibilité :

Merci de nous informer d'une condition d'accueil spécifique relative à une situation de handicap (PSH ou PMR), afin d'adapter l'organisation de la formation.





**Maintenant à toi de ~~jouer~~
nous contacter**

- 04 28 99 00 80
- 2 Avenue Jean Monnet
- 26000 Valence
- formation@toutsimplement-digital.com