

PUBLIC VISÉ

Personnes souhaitant vendre et devenir efficace sur LinkedIn. Formation concrète de prise en main de la plateforme.

PRÉ-REQUIS

Utilisation courante de l'environnement Windows et Internet. Avoir un compte LINKEDIN.

Questionnaire de positionnement et/ou entretien individuel pour prendre en compte le projet, évaluer les acquis, les besoins et construire le plan de formation.

DURÉE

1 jour (7 heures)

MODALITÉS

- Face à face pédagogique en présentiel groupe de 6 stagiaires maximum
- Formation personnalisée sur mesure en présentiel ou distanciel

DÉLAIS D'ACCÈS

Inscriptions possibles, après validation du financement, jusqu'à la veille de la session dans la limite des places disponibles.

LIEU

CFI Atlantique
6 bis avenue Jules Verne
44230 SAINT-SÉBASTIEN-LOIRE
Ou sur site

DATES (sessions inter-entreprises)

- Le 7 fév. 2025
- Le 13 mai 2025
- Le 7 juil. 2025
- Le 23 sept. 2025

OBJECTIFS

Comprendre le fonctionnement de LinkedIn.
Appliquer les bonnes méthodes pour rendre efficace sa présence sur LinkedIn.
Mettre en œuvre une stratégie et un plan d'action sur LinkedIn.

CONTENU

Introduction

- Panorama des réseaux sociaux, leurs fonctionnalités et outils qu'ils proposent et la place de LinkedIn
- LinkedIn en définition et en chiffres

Devenir vendeur sur LinkedIn

- Développer (ou créer) un profil optimal
- Développer (ou créer) une page entreprise optimale
- Développer son réseau : les différentes manières de prendre contact

Devenir efficace sur LinkedIn

- Prendre la parole : quels outils ? quelle typologie de message ? Quand ? Comment ? Pourquoi ?
- Comprendre la stratégie d'engagement
- Comprendre l'algorithme de LinkedIn
- Mettre en place un planning et une ligne éditoriale sur LinkedIn
- Améliorer son efficacité
- S'approprier des outils pour mieux communiquer (création d'images, de supports, etc.)

MOYENS, MÉTHODES & OUTILS

- 1 PC/personne – 1 vidéoprojecteur
- Logiciel(s) : **NAVIGATEUR**
- Pédagogie progressive. Alternance entre apports théoriques et exercices d'application simples
- **Intervenants professionnels de plus 15 ans d'expérience**

SUIVI – ÉVALUATION

- Exercices de validation en continu pendant la formation
- Étude de cas en fin de formation
- Évaluation de satisfaction
- **Certification TOSA possible**

FIN DE FORMATION

- Emargement par demi-journée
- Support de formation en PDF
- Attestation de fin de formation
- Bilan formateur

ACCESSIBILITÉ

- Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite
- Accompagnement personnalisé et adaptation pédagogique possible (parcours et temps de formation) en fonction du handicap : nous consulter.

Nos formations s'adressent aux :

- **Salariés**
- **Entreprises**
- **Demandeurs d'emploi**
- **Particuliers**

Le CFI vous propose aussi des formations :

- **PAO/ CAO**
- **WEB**
- **WEBMARKETING**
- **BUREAUTIQUE**