

Animer sa marque avec LinkedIn

PROGRAMME DE FORMATION

CONTACT DE L'ORGANISME

David Noga

DATES OU PERIODE

Nous contacter

DURÉE

1 jour / 7h

LIEU DE FORMATION

Nous contacter

TARIFS

1090€ / pers

PRESENTATION DE LA FORMATION

Utiliser LinkedIn pour augmenter la demande et fidéliser vos clients

PUBLIC VISÉ

Toute personne qui travaille au sein d'une entité qui vend des biens et des services

PRÉREQUIS

Aucun

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

Pour s'inscrire à notre formation, veuillez nous contacter par mail ou téléphone.
Inscription à réaliser au plus tard 1 mois avant le démarrage de la formation.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- **Comprendre le personal branding**
- **Diagnostiquer le personal branding**
- **Optimiser son profil LinkedIn**
- **Bâtir une stratégie de personal branding**
- **Comprendre le réseau social LinkedIn**
- **Comprendre l'algorithme LinkedIn**
- **Créer sa page entreprise LinkedIn**

CONTENU

- **Comprendre le personal branding**
 - Le personal branding selon Peter Montoya
 - Le personal Branding selon Tom Peters
 - Le personal branding vu par le CRM Hubspot
 - Les questions stratégiques du branding personnel
 - La technologie au service du personal branding

- **Diagnostiquer le personal branding**
 - Auditer votre marque personnelle sur le web
 - Auditer votre marque personnelle sur les réseaux sociaux
 - Auditer votre marque personnelle sur vos canaux de communication
 - Identifier les axes d'amélioration
 - Utiliser le droit à l'oubli

- **Bâtir une stratégie de marketing personnel**
 - Penser sa stratégie de marketing personnelle
 - Explorer les étapes d'une stratégie de marque personnelle
 - Se fixer des objectifs
 - Définir sa cible
 - Définir les moyens
 - Planifier vos actions opérationnelles
 - Analyser et corriger le résultat de votre personal branding

- **Explorer le réseau social professionnel LinkedIn**
 - Prendre conscience de l'envergure de LinkedIn
 - Lire la carte d'identité de LinkedIn
 - Toucher votre cible aux heures de pointe
 - Disséquer vos les profils de vos abonnés

- **Comprendre l'algorithme LinkedIn**
 - Interpréter la nature d'un réseau social
 - Interpréter le levier de l'information
 - Activer le levier du partage
 - Activer le levier de la pertinence
 - Activer le levier de l'engagement

- **Optimiser son profil LinkedIn**
 - Créer une bannière impactante
 - Intégrer une photo de profil attractive
 - Accrocher l'abonné au premier regard
 - Valoriser vos expériences
 - Valoriser vos formations et certifications
 - Se singulariser grâce à vos publications
 - Se singulariser grâce à vos compétences linguistiques
 - Se singulariser grâce à vos centres d'intérêts

MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Evaluation individuelle du profil, des attentes et des besoins du participant avant le démarrage de la formation

- Evaluation des compétences en début et en fin de formation
- Évaluation des connaissances à chaque étape de la formation (via questionnaires, exercices, travaux pratiques, entretiens avec le formateur)
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT DES FORMATIONS

Modalités pédagogiques :

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et méthodologique : séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Contenus des programmes adaptés en fonction des besoins identifiés pendant la formation.
- Questionnaires, exercices et étude de cas
- Méthodes expositive, active et participative
- Réflexion et échanges sur cas pratiques
- Retours d'expériences
- Corrections appropriées et contrôles des connaissances à chaque étape, fonction du rythme de l'apprenant mais également des exigences requises au titre de la formation souscrite.

Éléments matériels :

- Mise à disposition de tout le matériel informatique et pédagogique nécessaire
- Support de cours au format numérique projeté sur écran et transmis au participant par mail à la fin de la formation

Référent pédagogique et formateur :

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.

MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Nos formations sont accessibles pour les personnes en situation de handicap. Nous vous proposerons des solutions d'adaptations (exemple : supports de formations, rythme de la formation, soutien pédagogique, etc.) et d'aménagements en fonction de vos besoins. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent handicap pour plus d'informations.
- Pour toute réclamation, aléas ou difficultés rencontrés pendant la formation, veuillez prendre contact avec notre organisme par téléphone ou par e-mail : contact@erudeo.fr. Nous mettrons tout en œuvre pour trouver une solution adapter.
- Formation synchrone, réalisée à distance en visioconférence via l'application Zoom/Google MEET/ Microsoft Teams
- Mise à disposition d'une assistance technique et pédagogique, par visioconférence, téléphone et mail, pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours : **contact@erudeo.fr**

INDICATEURS DE RESULTATS

Taux de réussite des stagiaires	Nombres de stagiaires formés	Taux de recommandation
NC%	NC	NC%