

Bonne Image

Adresse : 212 avenue de la division
Leclerc, 95 160 Montmorency

Email : smarchal@bonneimage.fr

Téléphone : 0682571153



Programme de formation

« Être visible et performant sur LinkedIn »,

formation à l'utilisation de LinkedIn, réseau social professionnel n°1 en France pour accélérer sa carrière et/ou développer sa clientèle.

Objectifs

A l'issue de la formation, le/la stagiaire sera capable de :

- Maîtriser les demandes de connexion et les invitations
- Maîtriser les paramètres de confidentialité
- Réaliser un profil complet, visible et percutant
- Utiliser le moteur de recherche pour trouver les bonnes personnes
- Prendre la parole de façon pertinente sur LinkedIn et se faire remarquer
- Interagir

Durée : 1 journée – 7 heures / Programme sur mesure, nous consulter.

Prix : Nous consulter

Participants

- Tous publics inscrits sur LinkedIn

Prérequis



Bonne Image – 212 avenue de la division Leclerc, 95 160 Montmorency – 06 82 57 11 53 – smarchal@bonneimage.fr. N° de SIRET : 799486212 00019 – Enregistré sous le numéro 11950634295. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

- Avoir un profil LinkedIn actif
- Usage d'Internet au quotidien

Déroulé de la formation

1. A quoi me sert LinkedIn ?

- Rappel historique et chiffré du réseau social américain LinkedIn
- Présentation des différentes fonctionnalités de LinkedIn : prospecter, développer son réseau, se faire connaître comme expert, etc.

2. Mon identité : les pièges à éviter

- Projection d'images sur Powerpoint avec **ETUDES DE CAS** : Analyse de profils divers par les participants : Que pensez-vous de cette photo ? De cet intitulé ? Faut-il mettre toutes les expériences ? Etc.

3. Développer et entretenir mon réseau

- Apprendre à créer et développer un réseau pertinent sur LinkedIn via le moteur de recherche, les relations, la fiche de coordonnées...

EXERCICE pour chacun des participants : trouver un interlocuteur qui les intéresse professionnellement via le moteur de recherche LinkedIn.

-Savoir trier ses contacts

-Entretenir son réseau par des messages, des likes, des commentaires...

PAUSE

4. Chercher des opportunités professionnelles

- Apprendre à prospecter sur LinkedIn en se fixant un objectif SMART
- Savoir décrypter et utiliser les tableaux de bord : Qui a consulté mon profil ? et Social Selling :

EXERCICE : Chacun des participants va consulter son profil dans Social Selling et découvrir sa note

-Chercher un emploi sur LinkedIn

EXERCICE pour chacun des participants : trouver une offre d'emploi qui les intéresse via le moteur de recherche LinkedIn.

- Tout savoir sur les avantages et les inconvénients du compte Premium

5. S'informer, échanger, s'entraider

- Créer une veille sur LinkedIn
- Echanger sur des centres d'intérêt communs
- S'entraider via les groupes



EXERCICE pour chacun des participants : trouver un groupe qui les intéresse via le moteur de recherche LinkedIn et demander à le rejoindre

6. Faire du marketing de soi (personal branding)

- Pulse, outil de blogging, facteur de notoriété
- Se rendre visible sur le fil d'actualité
- Créer sa page entreprise

Formatrice

Sylvie Marchal, diplômée de Sciences Po Grenoble et du Centre de formation des Journalistes. Journaliste depuis quinze ans, elle est également social media manager et consultante en communication. Fondatrice de **Bonne Image**

Moyens pédagogiques et techniques

- Salle de formation
- Vidéo-projecteur
- Ordinateurs ou, à défaut, smartphones
- Connexion Internet
- Paper-board ou tableau noir
- Contenus pédagogiques par voie digitale
- Questionnaire, études de cas, exercices pratiques

Dispositif de suivi et d'évaluation des résultats de la formation

- Feuille de présence
- Questionnaire de satisfaction en ligne « à chaud »
- Envoi d'un mémo par mail
- Evaluation des acquis après mise à jour du profil LinkedIn
- Remise d'une attestation individuelle de fin de formation
- Rendez-vous téléphonique individuel éventuel ou via Skype pour questions complémentaires

