

PROGRAMME

FORMATION LINKEDIN POUR PROMOUVOIR EFFICACEMENT VOTRE ACTIVITE BTOB

OBJECTIFS

Le stagiaire sera exploiter le potentiel du réseau social. mettre en place une stratégie digitale, de bonnes pratiques pour développer son activité et son image de marque.

PUBLIC Notre formation s'adresse autant à des Start-up, des TPE / PME qu'à des Freelances ayant pour ambition de gérer le réseau social LinkedIn

Dirigeant - Chef de projet - Chargé de communication - Community manager - Entrepreneurs

DURÉE 2 jours & 14 heures

TARIF Nous consulter

PRÉ REQUIS Savoir utiliser les outils de bureautique

INTERVENANT SMAILI Alexandra

ACCESSIBILITÉ Orientation des publics en situation de handicap

MODALITÉS Présentiel ou distantiel

Le stagiaire devra se munir de son ordinateur personnel



LES +

Les apprenants seront invités à construire, pendant la formation, leur propre projet

JOUR 1 - DÉCOUVRIR ET ATTIRER



DÉFINIR LES MÉDIAS SOCIAUX

- Définir les médias sociaux/réseaux sociaux
- Illustrer les différents principes réseaux sociaux (principe de la viralité, théorie des 6 degrés de séparation...)
- Repérer les principaux médias sociaux



ÉTABLIR L'INTÉRÊT D'UTILISER LINKEDIN

- Identifier la place de LinkedIn dans sa stratégie réseau social
- Situer LinkedIn dans son environnement professionnel quels usages ?



CONSTRUIRE UNE STRATÉGIE SOCIAL SELLING

- Élaborer une stratégie digitale
- Déterminer les objectifs
- Identifier sa cible
- Établir son guide d'expression



SOIGNER LE PROFIL

- Gérer son profil
- Identifier les bonnes pratiques



MARQUE EMPLOYEUR

- Définir son Positionnement
- Créer sa Page entreprise
- Créer sa Charte de modération

ATELIER PRATIQUE



JOUR 2 - ANIMER ET DÉPLOYER



ANIIMER

- Expliquer la notion de Inbound Marketing
- Composer une ligne éditoriale
- Élaborer une stratégie de contenus (types de publication, quels sujets...)
- Optimiser un post et un article (liens, hastags...)
- Planifier un calendrier de publication

ATELIER PRATIQUE



DÉVELOPPER SON RÉSEAU

- Construire son réseau
- Intégrer un groupe
- Intéragir avec le réseau



MESURER SON IMPACT

- Devenir un «bon» social seller
- Analyser son tableau de bord SSI
- Identifier les 4 piliers fondamentales du social selling selon LinkedIn

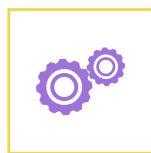
MÉTHODES PÉDAGOGIQUES



BRAINSTORMING



VIDEOS



**CAS
PRATIQUE**



JEUX



QUIZZ



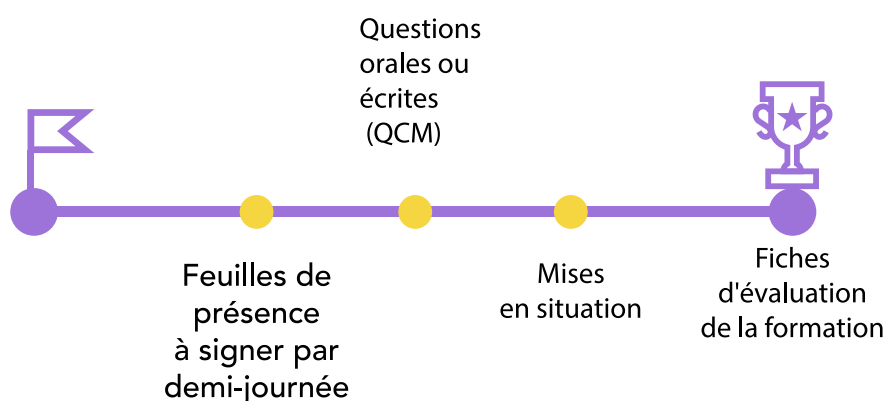
**ETUDE
DE CAS**



MÉTHODES D'ÉVALUATION



*Supports de cours en PDF
Accès Elearning*



BESOIN DE SE FORMER ?

Le formateur est responsable de l'accueil, du suivi administratif et pédagogique des stagiaires de sa session.

Inscription en ligne 1 mois avant le début de la formation pour un financement OPCO, Une convention de formation sera établie dès votre inscription. Un certificat de réalisation vous sera également délivré en fin de formation.



KUBBIFORM



SARL KUBBIGO
287, avenue Jean Fourastier
ZI du Tourre III
11400 CASTELNAUDARY



SMAILI Alexandra
hello@kubbigo.com
06 43 34 73 05