

# Programme de formation

## LinkedIn pour mon entreprise

1 jour, soit 7 heures

### Public visé

Responsable communication, chargé-e de communication, dirigeant

### Pré-requis

Aucun

### Objectifs pédagogiques

- Optimiser la page entreprise/vitrine
- Définir une stratégie Social Media LinkedIn autour de votre page
- Publier des posts engageants
- Mettre en place un programme d'employés ambassadeurs
- Mettre en place une démarche social selling
- Analyser les résultats et optimiser les performances

### Description/Contenu

#### Ecosystème, vocabulaire, usages et codes LinkedIn (elearning)

- LinkedIn en chiffres
- Ecosystème et vocabulaire (profil, page entreprise, fil d'actualité, groupe, ...)
- Les formats de contenus
- Les usages
- Les codes LinkedIn

#### La visibilité sur LinkedIn

- Le Reach sur le fil d'actualité
- Fonctionnement de l'algorithme LinkedIn

#### La page entreprise

- Page entreprise et page vitrine : cas d'utilisation
- Optimisation de la page
- Fonctionnalités des pages LinkedIn
- Stratégie éditoriale : quels contenus publier sur la page

#### La publicité sur LinkedIn



- Fonctionnement de la publicité sur LinkedIn
- Les types et formats de publicité
- Les objectifs
- Les audiences
- Les publicités

## Créer des posts engageants sur LinkedIn

- Les posts qui créent de l'engagement
- Rédiger un post engageant
- Créer un visuel

## Programme employé ambassadeur (Employee Advocacy)

- Principe & avantages de l'employee advocacy
- Optimisation des profils des employés
- Interaction avec les collaborateurs
- Contenus recommandés aux employés
- Personal branding des collaborateurs
- Stratégie Avengers

## Engager une démarche de prospection avec les commerciaux (Social Selling)

- Démarche social selling
- Optimiser les profils des commerciaux
- Développer le réseau en fonction des cibles
- Diffuser du contenu pour détecter des prospects chauds
- Campagnes de messages

## Statistiques LinkedIn

- Les indicateurs
- Les indicateurs clés de performances (KPI)
- Tableau de bord

## Modalités pédagogiques

Chacune de nos formations en présentiel est basée sur une pédagogie essentiellement active, se composant d'exposés théoriques et pratiques, de temps d'échanges, d'études de cas, dans des exercices individuels ou en groupe, permettant à chacun d'être acteur dans son apprentissage.

Nos formateurs sont formés aux **sciences cognitives**, ils sont à la fois experts dans leur domaine et pédagogues. Les exercices sont, dans la mesure du possible, extraites de votre quotidien professionnel et permettent ainsi d'appliquer et transférer rapidement les compétences acquises.

## Moyens et supports pédagogiques

Afin de créer des conditions les plus favorables pour nos formations, nous mettons à disposition des stagiaires :

- Des supports de cours (format papier ou multimédia) pour la partie en présentiel et FOAD de la formation
- Pour les formations en présentiel : Notre salle de cours est équipée de tableaux blancs, d'imprimante, d'une connexion WiFi, et d'un ordinateur portable par stagiaire avec les logiciels et applications appropriés.

## Modalités d'évaluation et de suivi

Pédagogie active basée sur une évaluation tout au long de la formation, des quiz, des travaux pratiques, des exercices ou des mises en application.

Évaluations avec transmission au formateur pour analyse et dans un but d'évolution continue :

- à chaud en fin de formation
- à froid effectuée auprès du stagiaire après 3 mois

## Accessibilité

Le délai d'accès à la formation est inférieur à 2 mois à réception du devis signé.

Le centre de formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Si vous avez des besoins en compensation pour suivre une formation, contactez notre référente handicap.

La référente handicap chez Voyelle est : Yolande Louvet 06 71 75 62 77

## Niveau de satisfaction générale des participants à cette formation

