

Bien communiquer sur son compte et sa page professionnelle LinkedIn **Module de 15h00**

LK /01/26

POINTS FORTS :

- Une formation sur mesure
- Des contenus adaptés au niveau et aux besoins spécifiques du stagiaire
- Un rythme adapté aux disponibilités du stagiaire
- Un accès gratuit à des ressources complémentaires

PRÉREQUIS :

- Avoir un compte LinkedIn
- Avoir une page LinkedIn pour son entreprise

PUBLIC :

- Commerçants, artisans et entrepreneurs souhaitant développer leur image de marque sur les réseaux sociaux

FINANCEMENT :

- OPCO
- Financements personnels

ORGANISATION :

- 1 diagnostic de 4 heures en amont de la formation pour préparer le contenu de la formation - en présentiel - face à face
- 7 heures de formation - en présentiel - face à face
- 4 heures de coaching - en présentiel - face à face
- Formation individuelle ou en groupes de 2 à 3 participants
- Suivi personnalisé post-formation
- Présentiel
- Intra-/inter-entreprise ou en individuel

INTERVENANT :

Community manager passionné, formateur auprès d'entreprises, de chambres de commerce et instituts de formation.

CERTIFICAT :

- Attestation de suivi de formation
- Certificat de fin de formation

TARIFS :

1125,00 € nets / participant

- TVA non applicable selon C.G.I.
- Conditions préférentielles en fonction du nombre de participants et/ou du nombre de formations souscrites,

CONTACT :

Nicolas Schneider

07 49 63 88 25

info@agence-ns.fr

RÉFÉRENT HANDICAP :

Nicolas Schneider

07 49 63 88 25

info@agence-ns.fr

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

Sur inscription. Le démarrage est possible dès l'accord de financement par l'OPCO

OBJECTIFS :

A l'issue de cette formation, vous serez en mesure :

- Gérer efficacement une page entreprise et un profil professionnel LinkedIn au quotidien.
- Créer et diffuser du contenu impactant, pertinent pour LinkedIn (posts, articles, documents, carrousels, vidéos courtes, lives).
- Développer et organiser sa présence et son réseau professionnel via LinkedIn.
- Valoriser sa marque employeur, son expertise ou son activité au sein d'un secteur professionnel.
- S'organiser pour obtenir plus de visibilité, d'engagement et d'opportunités sur LinkedIn.

PÉDAGOGIE :

- Diagnostic pré-formation et travaux préparatoires
- Apports théoriques et pratiques + conseils personnalisés de l'intervenant
- Fiche méthodes
- Méthodes expositive, démonstrative et expérientielle
- Echanges de pratique & partage d'expériences
- Plan d'action Individuel
- Intégration de supports pédagogiques vidéos

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS :

- Mises en situation
- Exercices pratiques

PROGRAMME DE FORMATION :

Module 1 : Diagnostic préalable à l'élaboration de la formation (4 heures)

- Audit de profil/professionnel/page LinkedIn (photo, titre, résumé, expérience, publications, réseau)
- Identification des forces et axes d'amélioration, recommandations personnalisées.

Module 2 : Formation sur-mesure en fonction des éléments relevés lors du diagnostic (7 heures)

- Comprendre l'algorithme de LinkedIn et les mécaniques de visibilité.
- Adapter son storytelling professionnel.
- Définir les types de contenus LinkedIn (ex : carrousels PDF, posts éducatifs, témoignages clients, vidéos, articles, lives).
- Développer sa stratégie de réseau (
- Utiliser les fonctionnalités clés (Messagerie, Groupes, Pages Entreprises, Newsletter, Events, Analytics).
- Organiser son calendrier éditorial sur LinkedIn.
- Mesurer la performance via les statistiques et ajuster sa stratégie.

Module 3 : Coaching (4 heures)

- Vérification et validation de la bonne compréhension de la stratégie digitale globale
- Travail personnel en autonomie