



Cette action de formation vise à permettre aux stagiaires d'animer, de communiquer et de développer son réseau sur LinkedIn et d'identifier les cibles à prospecter en fonction de son domaine d'activité.

Public visé

Toute personne souhaitant développer ses compétences sur le réseau LinkedIn.

Pré-requis

Aucun pré-requis.

Dates prévisionnelles

Décembre 2023

Durée de la formation

La formation est sur 7h (9h-12h30 et 13h30-17h).

Tarif

Le tarif de cette formation est de 810€HT.

Conditions d'accès et modalité en présentiel

Nos formations peuvent se dérouler sous un délai d'un mois en fonction des contraintes de prise en charge. En intra, dans vos locaux, à partir de 5 participants ou dans une salle de réunion au Touquet (lieu précis à définir) à partir de 5 personnes.

Objectifs pédagogiques

- Savoir mettre à jour son profil LinkedIn
- Savoir animer sa page de réseau professionnel régulièrement
- Savoir identifier ses prospects
- Développer son réseau en fonction de sa cible
- Savoir communiquer des messages clairs à ses prospects

Organisme de formation

Formateur : Lucy Lejeune, Agence LE DUO
Coordonnées : lucy@leduo.co - 0677266155

Contenus (progression pédagogique)

- Savoir mettre à jour son profil LinkedIn :
 - Redéfinir le titre d'accroche du profil
 - Comment choisir sa photo de profil en fonction de son réseau professionnel
 - Définir une photo de couverture en adéquation avec son activité
 - Comment réécrire son résumé de parcours
 - Réorganiser et réécrire les différentes expériences professionnelles avec des mots clés
- Savoir animer sa page de réseau professionnel régulièrement
 - Comment définir sa ligne éditoriale (objectifs, rythme de publication, identité graphique)
 - Identifier les différents sujets sur lesquels communiquer
 - Comment mettre en place son planning éditorial
- Savoir identifier ses prospects
 - Utiliser la fonction de recherche avancée sur le réseau LinkedIn
- Développer son réseau en fonction de sa cible
 - Ajouter des contacts en fonction de la recherche préalable des prospects
 - Travailler un message personnalisé lors d'un ajout de contact
- Savoir communiquer des messages clairs à ses prospects
 - Proposer plusieurs scénarii de prospection avec rédaction de messages personnalisés
 - Rédiger des messages personnalisés en fonction des prospects visés
 - Rédiger des messages de relance

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concret
- Quizz en salle

Dispositif de suivi d'évaluation des résultats de la formation

- Feuille de présence
- Questions orales et écrites (QCM)
- Mise en situation
- Formulaire d'évaluation de la formation

Indicateurs de résultat

Taux de satisfaction et taux de réussite.



Handicap : Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Nous pouvons trouver des solutions ensemble. N'hésitez pas à nous préciser l'adaptation nécessaire lors du formulaire d'analyse des besoins et nous prendrons contact avec vous.