PROGRAMME DE FORMATION 2025

Apprendre à optimiser sa visibilité et à prospecter sur le réseau LinkedIn

Le duo
Agence de communication web

Cette action de formation vise à permettre aux stagiaires 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

Maîtrise des outils bureautiques (traitement de texte, traitement des images, navigation internet)
Aisance dans le rédactionnel

Dates prévisionnelles

Les dates sont définies en fonction des besoins du client et des disponibilités du formateur.

Tarif

Contactez-nous pour connaître le tarif et les modalités de financement

Durée de la formation

La formation est sur 9 heures.

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 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
NDA : 32 62 03466 62
Coordonnées : lucy@leduo.co - 0677266155

Date MAJ : avril 2025

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 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 d'émargement
- Questions orales
- 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.