

EXPLOITER LINKEDIN POUR SON ENTREPRISE

D 0 1 . A



13H DURÉE

DISTANCIEL



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation le stagiaire sera capable de :

Définir ses besoins en communication digitale B to B

Utiliser les principales fonctionnalités du profil personnel et de la page entreprise LinkedIn

Créer un planning éditorial complet (rédaction et création de visuels)

Exploiter les fonctionnalités de LinkedIn pour prospecter

POINTS FORTS

Une formation centrée à la fois sur la stratégie de contenu (comment définir sa ligne éditoriale, quels types de publications rédiger pour valoriser son expertise et développer sa communauté...) et sur la maîtrise des différentes fonctionnalités proposées par LinkedIn pour développer une communauté de prospects qualifiés.

DURÉE & RYTHME

13h de formation au total réparties sur 1 mois

13h en distanciel dont 3h en synchrone et 10h en asynchrone :

- **3h en classe virtuelle**
- **4h25 en e-learning**
- **5h35 d'activités pédagogiques** à prévoir soit 84 minutes par semaine

Le stagiaire dispose d'un mois pour effectuer sa formation à distance et d'un accès libre et total (7J/7 et 24H/24) à son espace personnel, sur notre plateforme Digiforma.

Période de réalisation

Des périodes d'ouverture de sessions sont programmées (se référer à la convention de formation jointe)

Modalités

Formation à distance composée de :

- **13h en distanciel** : classes virtuelles (webinaire) et e-learning

Public visé

- Chargé-e de la communication, commercial-e, Dirigeant-e d'entreprise, micro-entrepreneur, professionnel en recherche d'emploi...
- Toute personne souhaitant exploiter la puissance de LinkedIn pour communiquer et prospecter pour une entreprise.

Pré-requis

- Savoir **utiliser un ordinateur**
- Savoir **naviguer sur Internet**
- Posséder un **smartphone**

CONTENU DU PROGRAMME

MODULE 1

Comprendre les enjeux du réseau social LinkedIn pour une démarche de communication B to B

OBJECTIFS

Introduction à la stratégie digitale

Identifier les enjeux du réseau social B to B



CLASSE VIRTUELLE



UN SUPPORT DE COURS PDF

CLASSE VIRTUELLE

- **Quiz découverte**
- Introduction à la communication digitale
- Connaître les éléments essentiels de la stratégie digitale
- Comprendre le rôle de LinkedIn pour sa communication B to C
- Intégrer la notion de prospection digitale

MODULE 2 Définir la stratégie digitale d'une entreprise

OBJECTIFS

Expliquer l'importance de la stratégie digitale

Elaborer sa stratégie digitale en 5 étapes

Définir sa ligne éditoriale

Construire son planning éditorial



E-LEARNING



ACTIVITÉS
PÉDAGOGIQUES

E-LEARNING

VIDÉOS

- Introduction à la formation LinkedIn (1mn)
- Définir les fondamentaux de la stratégie digitale (5mn)
- Positionner son activité (3mn)
- Définir les objectifs (2mn)
- Définir les cibles (4mn)
- **Atelier pédagogique 1**: Concevoir sa stratégie digitale (Temps de travail estimé : 45mn)
- Concevoir sa ligne éditoriale (7mn)
- **Atelier pédagogique 2**: Concevoir sa ligne éditoriale (Temps de travail estimé : 45mn)
- Distinguer les différents réseaux sociaux (5mn)
- **Quiz distanciel 1** (10mn)

MODULE 3 Exploiter les fonctionnalités de LinkedIn

OBJECTIFS

Définir le rôle d'une page entreprise LinkedIn et utiliser ses principales fonctionnalités

Expliquer le fonctionnement de l'algorithme LinkedIn

Enrichir son profil personnel et sa page entreprise pour optimiser sa présence sur LinkedIn



E-LEARNING



ACTIVITÉS
PÉDAGOGIQUES

E-LEARNING

VIDÉOS

- Créer son compte LinkedIn (1mn)
- Comprendre le rôle du profil personnel (2mn)
- Observer les fonctionnalités du profil personnel (18mn)
- Distinguer les utilisateurs via le profil personnel (3mn)
- Mettre en pratique les connaissances du profil personnel (6mn)
- **Atelier pédagogique 3 : Améliorer son profil personnel (Temps de travail estimé : 10mn)**
- Comprendre rôle de la page entreprise LinkedIn (2mn)
- Créer la page entreprise LinkedIn et comprendre son fonctionnement (9mn)
- Connaître les avantages de la page entreprise (1mn)
- Mettre en pratique les connaissances de la page entreprise (6mn)
- **Atelier pédagogique 4 : Naviguer sur LinkedIn et améliorer sa page entreprise (Temps de travail estimé : 10mn)**
- Exploiter la page vitrine (4mn)
- Découvrir l'application mobile de LinkedIn (3mn)
- Intégrer la notion d'algorithme LinkedIn (4mn)
- Optimiser sa présence sur LinkedIn (8mn)
- **Atelier pédagogique 5 : Optimiser sa présence sur LinkedIn (Temps de travail estimé : 30mn)**
- **Quiz distanciel 2 (10mn)**

MODULE 4 Concevoir des contenus de communication professionnels et animer LinkedIn

OBJECTIFS

Construire des publications professionnelles

Rédiger des publications en respectant des codes de communication digitale

Illustrer ses publications à l'aide d'un outil gratuit de création visuelle

Choisir les périodes de publications adaptées à sa cible

Programmer ses publications

Mesurer ses actions avec les statistiques de la page entreprise



E-LEARNING



ACTIVITÉS
PÉDAGOGIQUES

E-LEARNING

VIDÉOS

- Construire un planning éditorial (11mn)
- **Atelier pédagogique 6** : Concevoir le planning éditorial (Temps de travail estimé : 30mn)
- Rédiger un post professionnel (13mn)
- **Atelier pédagogique 7** : Rédiger les publications prévues dans le planning éditorial (Temps de travail estimé : 40mn)
- Utiliser Google et LinkedIn pour sa veille d'actualités (2mn)
- Utiliser Feedly pour sa veille d'actualités (3mn)
- Concevoir des visuels avec Canva (8mn)
- **Atelier pédagogique 8** : Concevoir les visuels des publications du planning éditorial (Temps de travail estimé : 45mn)
- Programmer ses publications sur Swello (5mn)
- Exploiter les statistiques du profil personnel (3mn)
- Exploiter les statistiques de la page entreprise (5mn)
- Créer un événement sur LinkedIn (4mn)
- **Quiz distanciel 3** (10mn)

MODULE 5 Utiliser LinkedIn dans une démarche commerciale

OBJECTIFS

Acquérir la notion de social selling

Élargir sa communauté de prospects avec les fonctionnalités gratuites de LinkedIn

Appliquer une démarche de prospection



E-LEARNING



ACTIVITÉS
PÉDAGOGIQUES

E-LEARNING

VIDÉOS

- Intégrer la notion de social selling (7mn)
- Comprendre l'approche commerciale du social selling (7mn)
- Utiliser les fonctionnalités pour élargir son réseau (8mn)
- Effectuer un rituel quotidien (5mn)
- **Atelier pédagogique 9** : Exploiter les fonctionnalités de communauté (Temps de travail estimé : 20mn)
- Exploiter les groupes (5mn)
- **Atelier pédagogique 10** : Utiliser les groupes pour élargir son réseau (Temps de travail estimé : 15mn)
- Prospecter avec la recherche multicritère (7mn)
- **Atelier pédagogique 11** : Exploiter la recherche multicritère (Temps de travail estimé : 35mn)
- Déclencher une action de prospection (7mn)
- Utiliser le mode créateur (7mn)
- **Atelier pédagogique 12** : Mettre en place les fonctionnalités du mode créateur (Temps de travail estimé : 10mn)
- Conclusion de la formation LinkedIn (1mn)
- **Quiz distanciel 4** (5mn)

MODULE 6

Mettre en oeuvre son plan de communication et de prospection sur LinkedIn

OBJECTIFS

Valider ses acquis en échangeant sur les ateliers réalisés

Répondre aux dernières questions

Valider les apprentissages faits durant toute la formation



CLASSE VIRTUELLE

CLASSE VIRTUELLE

- Debriefing individualisé avec le formateur sur les exercices pédagogiques
- Réponses aux questions
- Partage d'expérience
- **Quiz d'évaluation des acquis**

MOYENS PÉDAGOGIQUES

FORMATEURS :

La formation sera dispensée par :

Emmanuelle Lamachère

Formatrice en réseaux sociaux et webmarketing depuis 2017.
Dirigeante d'Ambition Marketing fondée à Nantes en 2013, agence spécialisée en communication, site web, web marketing, animation de réseaux sociaux et création graphique.

Cassandra Karl

Formatrice, chargée de webmarketing et social media manager, spécialisée en communication digitale et en community management.

Nous nous réservons le droit de positionner un autre formateur si besoin.

MÉTHODE :

Alternance entre méthodes transmissives (pour les parties théoriques) et expérientielles (pour partager l'expérience de chacun sur les différentes problématiques). Les activités seront développées autour d'exemples et de ressources fournis par Ambition Marketing.

Un formateur est à vos côtés tout au long de la formation.

MODALITE D'EVALUATION

Des quiz d'évaluation permettent d'évaluer l'atteinte des objectifs

POUR RÉALISER LA FORMATION :

Plateforme "Digiforma" personnelle de formation en ligne avec accès direct aux salles de visioconférence.

Les modalités d'accès à la plateforme "Digiforma" sont décrites dans le livret d'accueil remis dès votre inscription à la formation.

Ressources e-learning auto formatives disponibles au sein de votre espace personnel de formation "Digiforma".

Supports de formation téléchargeables via la plateforme : slides de cours (PDF), exercices (PDF)

Les modalités de suivi et d'assistance sont décrites ci-dessous.

Moyens techniques

Matériel nécessaire :

- Un ordinateur
- Une webcam
- Une connexion internet
- Un casque ou des écouteurs (conseillé)
- Un téléphone

Les identifiants de connexions vous sont fournis au sein de votre convocation que vous recevrez par mail avant votre formation pour accéder à votre espace personnel de formation

MODALITÉS DE DÉROULEMENT, DE SUIVI ET D'ASSISTANCE

	Personnes chargées du suivi pédagogique et technique	Moyens à disposition du stagiaire	Conditions de réponse
Modules e-learning	Cassandra Karl Fonction : Formatrice et chargée de relation client	Lien d'accès personnalisé transmis dans votre convocation de formation	Réponse sous 48 h (hors WE)
Classes virtuelles du parcours	Emmanuelle Lamachère Responsable pédagogique	Lien d'accès personnalisé transmis dans votre convocation de formation	Réponse sous 48 h (hors WE)
FAQ	Emmanuelle Lamachère Responsable pédagogique	https://amkg-formations	Réponse sous 48 h (hors WE)
Mail	Emmanuelle Lamachère Responsable pédagogique	elamachere@ambitionmarketing.fr	Réponse sous 48 h (hors WE)
Appels d'assistance technique (problématique de connexion, d'accès aux supports de la plateforme)	Cassandra Karl Fonction : Chargée de relation client	02 55 07 55 07	En semaine entre 9h- 12H00 et 14h-17H00
Gestion administrative et financière de vos dossiers	Anne Laure Barrault Chargé de développement commercial	06 70 18 59 53	Réponse sous 48 h (hors WE)

ACCESSIBILITÉ

La formation est accessible à toutes les situations de handicap. Notre responsable handicap est à votre disposition pour :

- vous informer, vous conseiller
- identifier les personnes ressources
- adapter la formation
- mettre en oeuvre des compensations

► **Contactez-nous :**

- **Référent handicap :** Emmanuelle Lamachère
- **Par téléphone :** 02 55 07 55 07
- **Par mail :** contact@ambitionmarketing.fr

► **Modalités d'accès**

- Déroulement du processus d'inscription : La pré-inscription en ligne ou par téléphone est toujours complétée par un entretien téléphonique de l'étude de votre besoin. Nous vous proposons un parcours adapté et formalisé par une convention de formation dans un délai de 2 jours.
- Votre inscription est validée et définitive le jour de réception de la convention de formation signée par vos soins et reçue par nos services (au plus tard 2 semaines avant la date de début de formation).



AMBITION MARKETING

3 rue Maria Telkes 44119 TREILLIERES

02 55 07 55 07

contact@ambitionmarketing.fr
amkg-formations.fr

