

## PLAN DE FORMATION

**Prérequis :**

Aucun

**Objectifs :**

Savoir investir LinkedIn à titre personnel

Organiser la présence de sa société / de son équipe

Prospecter via LinkedIn

**Public :**

Tout public

**Durée**

7 heures

**Lieu de Formation :**

En visio avec notre formateur

Mises en situations,  
exercices pratiques

**Le programme peut être  
modifié à la demande des  
participants en fonctions de  
leurs objectifs**

### Introduction

- Qu'est-ce qu'un réseau social professionnel LinkedIn ?
- Les alternatives
- Comment utiliser LinkedIn à titre personnel
- Se créer un profil et être vu : zoom sur les usages et les fonctionnalités
- Développer son réseau
- Identifier les influenceurs et échanger avec eux
- Devenir soi-même un influenceur

### Cas pratique 1 : Echanges autour des profils LinkedIn des participants

- Organiser la présence de sa société sur LinkedIn
- Trouver un concept créatif
- Surveiller l'e-réputation de l'entreprise
- Créer une page entreprise et la faire vivre
- Sensibiliser les salariés d'une entreprise aux bons usages
- Diffuser ses offres d'emploi
- Prospecter / trouver des partenaires

### Cas pratique 2 : Créer un groupe professionnel

- Être annonceur sur LinkedIn
- La publicité sur LinkedIn
- Les publications sponsorisées
- Les publicités Text Ads