



Stratéliance
la méthode commerciale & communication

Formation-Action

COMMUNICATION DIGITALE

Maîtriser les clés de la visibilité sur LinkedIn et générer de l'engagement

Présentiel ou Distanciel

STRATELIANCE
dispose d'une déclaration d'activité enregistrée
sous le numéro 11 91 07224 91 auprès du Préfet de région d'Ile-de-France

Stratéliance
10, allée des Champs Elysées 91080 Evry-Courcouronnes
+33 (0)1 810 811 00
formation@strateliance.com
RCS Evry 792 011 900

www.strateliance.com

Conseil, formation et accompagnement en commercial et en communication

Maîtriser les clés de la visibilité sur LinkedIn et générer de l'engagement

Présentation de la formation

De nos jours, communiquer sur les réseaux sociaux devient une action incontournable pour toute entreprise quel que soit son secteur d'activités. Afin de **ne pas être hors course, d'augmenter votre visibilité et d'attirer plus de clients potentiels**, nous vous invitons à suivre cette formation 100% opérationnelle : stratégie & création/optimisation de **voire profil** et **voire page** LinkedIn.

La communication web est un vecteur de croissance incontournable pour vous et votre société.

Vous repartirez avec des outils pratiques exploitables immédiatement.

<p>Les objectifs de la formation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définir vos objectifs et votre stratégie de communication sur LinkedIn • Intégrer le mode de fonctionnement de LinkedIn (profil et page) • Augmenter la visibilité de votre profil et de votre entreprise sur LinkedIn • Connaître les bonnes pratiques et les erreurs à ne pas commettre sur LinkedIn 	<p>Les profils concernés</p> <ul style="list-style-type: none"> • TPE, PME-ETI, Micro-entreprise, Freelance, Créateur, Porteur de projet • Dirigeant, Commercial, Assistant commercial, Téléprospecteur, Marketing/Communication • Et aussi... pour la Profession comptable / Expert-comptable
<p>Les prérequis</p> <ul style="list-style-type: none"> • Disposer d'un ordinateur pouvant se connecter en wifi <p>Matériel nécessaire si formation chez Client</p> <ul style="list-style-type: none"> • salle avec table en U + vidéoprojecteur + paperboard/feutre <p>Nb. participants par session (inter ou intra)</p> <ul style="list-style-type: none"> • 8 maximum 	<p>Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Méthode affirmative + méthode interrogative + méthode applicative • Ateliers pratiques personnalisés • Fiche évaluation de fin de formation • Matériel utilisé : ordinateur, vidéoprojecteur • Support de formation : Powerpoint markété • Remise attestation de fin de formation
<p>Présentiel, durée 10h00</p> <ul style="list-style-type: none"> • 7h00 sur site + 2h00 offline + 1h00 visio • Lieu : Stratéliance ou Client ou Location de salle • Date et lieu : à définir ultérieurement <p>Distanciel, durée 11h00</p> <ul style="list-style-type: none"> • 6h30 online avec formateur et 4h30 offline seule • Sur 4 sessions en distanciel • Lieu : visio • Dates : à définir ultérieurement 	<p>Les + de cette formation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ateliers de travail sur votre profil et sur votre page entreprise • Conseils commerciaux pour mettre en avant votre proposition de valeur et vos bénéfices • Conseils adaptés à votre métier et à vos cibles clients • Cas pratiques personnalisés <p>Contact</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formation adaptable en fonction de vos attentes • Nous contacter à formation@strateliance.com • Nous vous contacterons sous 24h pour analyser vos besoins et planifier la formation
<p>Qualité de l'animateur</p> <ul style="list-style-type: none"> • Spécialiste en stratégie des fonctions Marketing, Commerciale et Communication depuis plus de 20 ans : ancien Commercial et Directeur Commercial et Marketing • Le transfert de compétence est l'objectif de cette formation 	<p>Tarif</p> <ul style="list-style-type: none"> • sur devis après l'étude de vos besoins <p>Accessibilité aux personnes en situation de handicap</p> <ul style="list-style-type: none"> • Notre Organisme de Formation et notre Référent Handicap sont à votre écoute afin de permettre à chacun l'accès à nos formations. Une étude de vos besoins sera réalisée afin de coconstruire et adapter notre formation en lien avec les experts mobilisables. • Référent Handicap : Thomas Bockstal tbockstal@strateliance.com

Le programme de formation - PRESENTIEL

Maîtriser les clés de la visibilité sur LinkedIn et générer de l'engagement

Introduction	Questionnaire individuel préformation Analyse de votre profil et page entreprise LinkedIn par Stratéliance Personnalisation de la formation
Plan détaillé de la formation (7h00)	<p>Démarrage</p> <ul style="list-style-type: none"> Rôle et objectifs du réseau social LinkedIn <p>1) Votre Profil LinkedIn</p> <ul style="list-style-type: none"> Savoir naviguer dans votre Profil Maîtriser la création/optimisation de votre Profil Optimisez votre profil (atelier pratique) Conseils et axes d'amélioration de votre Profil <p>2) Votre Page LinkedIn</p> <ul style="list-style-type: none"> Savoir naviguer dans votre Page entreprise Maîtriser la création/optimisation de votre Page entreprise Optimisez votre Page entreprise (atelier pratique) Conseil et axes d'amélioration de votre Page entreprise <p>3) Votre stratégie sur LinkedIn</p> <ul style="list-style-type: none"> Entreprendre une stratégie de communication pérenne Vos thématiques ponctuelles et récurrentes (atelier pratique) <p>4) Vos Publications sur LinkedIn</p> <ul style="list-style-type: none"> Bonnes pratiques de publications sur votre Profil et votre Page Savoir publier des posts efficaces et pérennes pour augmenter votre visibilité et votre audience (atelier pratique) Conseils et axes d'amélioration de vos posts <p>5) Recherches de votre cible et Statistiques</p> <ul style="list-style-type: none"> Rechercher vos cibles dans LinkedIn et étendre votre réseau Utiliser les statistiques de LinkedIn <p>Conclusion</p> <ul style="list-style-type: none"> Quiz de fin de formation Conseils de fin
+ Visio (1h00)	<p>6) Votre Plan d'actions de communication sur LinkedIn</p> <ul style="list-style-type: none"> Votre plan d'actions sur LinkedIn (atelier pratique offline) Conseil et axes d'amélioration de votre plan d'actions (visio 1h00)
Plan des annexes	Ateliers pratiques online et offline réalisés sur votre LinkedIn , sur Excel et des GoogleForm personnalisés Support de présentation remis au format PDF