

# 2024

---

FICHE DE  
FORMATION

# FORMATION LINKEDIN ET SOCIAL SELLING



CONSEIL &  
FORMATION

[www.attraktivrh.fr](http://www.attraktivrh.fr)

# DESCRIPTION

Une formation de 2 jours pour optimiser votre utilisation de LinkedIn. Les échanges, éléments théoriques et cas pratiques réalisés directement sur LinkedIn et sur des outils tiers vous permettront d'ajouter ce canal comme une nouvelle opportunité de développer votre présence digitale professionnelle. Développer votre réseau et partager du contenu vous permettra de prospecter et proposer vos offres ou services directement sur la plateforme sociale professionnelle.

## VOUS SEREZ CAPABLE DE

- Comprendre les enjeux de marketing et de communication sur un réseau social tel que LinkedIn
- Développer votre personal branding sur LinkedIn pour atteindre le niveau d'expert absolu
- Piloter une veille efficace pour animer votre réseau
- Utiliser efficacement LinkedIn pour développer votre réseau et prospecter

## COMMENT VOUS APPRENDREZ

- L'assistance du formateur pendant 7 heures/jour, sur place ou via un outil de visio-conférence (Zoom, Teams...)
- La mise en pratique en direct d'outils et de plateformes
- Des modèles et templates prêts à l'emploi
- Le support de présentation (version pdf) remis à la fin de la formation
- Une initiation à l'outil Canva pour créer des posts de qualité

## COMMENT VOUS SEREZ ÉVALUÉ

Un quiz de validation de connaissances si nécessaire

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Cette formation s'adresse est accessible à tous les publics. Aucun prérequis.

## INFO PRATIQUES



Une journée de formation de 7 heures de 9h30 à 17h30 avec une pause déjeuner d'une heure



En présentiel et/ou en distanciel

# LE PROGRAMME

## Module 1. LinkedIn, pour qui, pourquoi et comment

- LinkedIn dans le panorama des réseaux sociaux professionnels
- Le pouvoir des salariés ambassadeurs
- Sensibilisation à l'e-réputation
- Un profil d'expert en 6 points (personal branding)

### Atelier 1 : Optimiser son profil personnel

## Module 2. Développer et animer son profil

- Les niveaux de relations
- Qui accepter, qui refuser
- Une invitation efficace
- La puissance du moteur de recherche
- Comment faire une veille pour collecter du contenu
- Comprendre l'algorithme de LinkedIn
- Partager du contenu

### Atelier 2 :

- Envoyer une invitation
- Retrouver un contact perdu
- Créer une alerte Google
- Partager des contenus et produire un post efficace

## Module 3. Stratégie de contenu et prospection

- Le persona est important
- Définir son écosystème
- Choisir sa ligne éditoriale et le ton à utiliser
- Construire un planning éditorial
- Identifier et suivre ses concurrents
- Suivre les influenceurs du secteur
- Compte gratuit, premium ou Sales navigator ?
- Le growth hacking, quésaco ?

### Atelier 3 :

- Mindmapping/écosystème
- créer son planning éditorial

---

## MATÉRIEL

Pour participer à cette formation, vous devez disposer d'un ordinateur et d'une connexion Internet (un casque audio est également recommandé lors des sessions en distanciel.)  
Vous devez vous munir d'un ordinateur portable pour les sessions en présentiel.

# LAURENT PERNELLE

Consultant / formateur

Expert Marque Employeur et Réseaux sociaux

Expérience : > 15 ans



## COMPÉTENCES

- Conception et animation de formations liées à l'intégration des médias sociaux dans une stratégie de communication de développement commercial.
- Spécialisation en marque employeur pour développer l'attractivité de l'entreprise et proposer une expérience candidat différenciante
- Accompagnement et conseil RH sur le recrutement, l'intégration et la fidélisation des collaborateurs



## INTERVENTIONS

Conférencier pour l'ANDRH, RMSCONF, Digital Summ'r, Development Institute International



## FORMATION

- Certification du CFPJ "Responsable de communication"
- Cycle de professionnalisation RH "Entreprise & Personnel"



## PROJETS RÉCENTS

- Conception et animation d'une formation sur les réseaux sociaux et l'e-reputation pour les équipes du réseau d'animation commerciale du secteur de l'énergie (GRDF)
- Conception et animation d'une formation sur la marque employeur pour un réseau de constructeurs de maisons individuelles (Maisons et Qualité)
- Audit numérique pour un acteur de la grande distribution professionnelle (Metro)
- Audit marque employeur avec animation de focus groupes collaborateurs et interviews dirigeants d'un grand groupe d'assurances de particuliers et professionnels (PROBTP)



## RÉFÉRENCES

Fayat, Leroy Merlin, PROBTP, NutriXo, l'Apec, MACSF, KMSI, Cesi, GRDF, Lektio, Invivo, OuiHelp, MÉTRO, Société Générale, Aventech, SDIS 38, Département de la Savoie, Les Ateliers Grandis, Liphatech, Empreinte, Érable Patrimoine, MACIF, Endemol France, Adopt Parfum, Seine-Ouest Entreprises.