

2024

FICHE DE
FORMATION

FORMATION LINKEDIN ET SOCIAL SELLING



CONSEIL &
FORMATION

www.attraktivrh.fr

DESCRIPTION

Une formation 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
- Le social selling index, un outil LinkedIn gratuit pour suivre des indicateurs de performance individuels

Atelier 2 :

- Envoyer une invitation
- Retrouver un contact perdu
- Créer une alerte Google

Module 3. Liker, commenter, partager, publier

- Comprendre l'algorithme de LinkedIn avant de commencer à faire des posts qui risquent d'être invisibles
- Les types de posts qui fonctionnent le mieux
- Comment relayer un post de la page entreprise avec efficacité
- Publier un contenu à partir d'une veille professionnelle
- Rédiger un article
- La puissance d'une newsletter sur LinkedIn
- Canva, initiation

Atelier 3 :

- Liker, commenter et partager un contenu
- Produire un post efficace sur son expertise métier

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)
- Formation ambassadeurs digitaux pour la direction "Action mutualiste nationale" de La Macif



RÉFÉRENCES

Fayat, Leroy Merlin, Métro, PROBTP, Nutrioxo, Apec, MACSF, KMSI, Cesi, Lektio, Invivo, Constructeurs maisons de qualité, Opcalia, Ouhelp, Les Ateliers Grandis, SDISS 38, Endemol, MACIF.