

## PROGRAMME DE FORMATION

### LinkedIn de A à Z

<b>Objectifs</b>	<p><b><u>A l'issue de la formation, le participant sera capable de :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Optimiser son profil personnel et/ou sa page entreprise</li> <li>• Comprendre l'algorithme de LinkedIn</li> <li>• Gagner en visibilité en postant des publications à forte valeur ajoutée</li> <li>• Créer une ligne éditoriale</li> <li>• Automatiser sa prospection digitale</li> </ul>
<b>Public</b>	<p>Responsable marketing, chef de produit, chef de marque ou chef de marché. Consultant, auto-entrepreneur et indépendants Porteur de projet professionnel Dirigeant de PME, ETI ou Business unit.</p>
<b>Prérequis</b>	<p>Connexion internet et avoir un compte actif sur linkedIn</p>
<b>Contenu pédagogique</b>	<p><b>1 – Optimiser son profil LinkedIn –2h</b> Historique et chiffres de LinkedIn L'intérêt du PersonalBranding Les règles d'un bon profil</p> <p><b>2 – Publier sur LinkedIn –2h</b> Le rôle de l'audience Les exigences de l'algorithme Les posts et les articles</p> <p><b>3 – Entretenir le lien –2 h</b> La ligne éditoriale Le social selling Les outils indispensables</p> <p><b>4 – Coaching personnalisé –1 h</b> Optimisation du profil du participant Conseils de développement de réseau Réponses aux questions</p>
<b>Les points forts de la formation</b>	<p><b><i>Comprendre rapidement l'intérêt d'avoir un profil LinkedIn optimisé</i></b> <b><i>Assimiler et appliquer les bonnes pratiques grâce à des exemples concrets</i></b> <b><i>Savoir mettre en place des outils de prospection automatisé</i></b> <b><i>Avoir des conseils personnalisés en fonction de son secteur d'activité</i></b></p>

<b>Suivi et méthode d'évaluation</b>	Mise en situation Validation en continue de la formation Le formateur évalue la bonne compréhension et l'assimilation des participants grâce aux activités interactives, sur la base du référentiel des compétences à développer
<b>Sanction</b>	Attestation de fin de formation
<b>Durée</b>	7 heures (3 demi-journées)
<b>Dates</b>	A définir
<b>Tarif</b>	<b>990€ HT</b>
<b>Méthode Mobilisées</b>	<p><b>Assistance technique et pédagogique</b> : L'assistance technique est assurée par d'une équipe dédiée chez notre prestataire de classe virtuelle. Le formateur assure l'assistance pédagogique pendant la classe virtuelle.</p> <p><b>Parcours pédagogique d'une durée de 7 heures</b> : Il est composé d'une classe virtuelle de 7 heures, animée par un formateur expert du domaine et de l'animation de classe virtuelle.</p> <p><u>Un premier temps</u> est consacré à des apports d'expertise sur le contenu. <u>Un second temps</u> est consacré à la mise en œuvre par chacun des participants dans son environnement de travail. Le formateur assure l'assistance pédagogique en mode synchrone à la demande de chacun des participants, via la classe virtuelle. <u>Un troisième temps</u> permet de faire le débriefing de la mise en œuvre en situation réelle par le participant. Le formateur apporte des expertises complémentaires utiles.</p>
<b>Intervenants</b>	<b>Catherine TORCHY – NETWORK AGENCY</b> <i>Formatrice agrément n° 11788464178</i>
<b>Modalité et délais d'accès</b>	<p><b>Classe virtuelle</b></p> <p><b>Inscription :</b> Par mail, courrier ou téléphone jusqu'à 72 heures avant le début de la formation. Cosy Meeting Center, 34 avenue des Champs Elysées, 75008 PARIS Tél : 01 83 75 91 00 Mail : <a href="mailto:cmc@cosymeetingcenter.com">cmc@cosymeetingcenter.com</a></p>
<b>Accessibilité</b>	<p><u>Vous êtes en situation de handicap ?</u> Contactez-nous, nous mettrons en œuvre toutes les solutions pour aménager les conditions d'accueil et d'enseignement.</p>
<b>Contact</b>	<p>Cosy Meeting Center, 34 avenue des Champs Elysées, 75008 PARIS Tél : 01 83 75 91 00 Mail : <a href="mailto:cmc@cosymeetingcenter.com">cmc@cosymeetingcenter.com</a></p>