

# LinkedIn pour les professionnels

LINKEDIN

LinkedIn est l'un des réseaux professionnels les plus influents. Développer sa présence sur LinkedIn suppose de savoir adapter sa communication à des objectifs précis de recrutement, de prospection et de notoriété. Cette formation dressera un panorama des principaux usages et fonctionnalités utiles.

## Objectifs

### Public Visé

Responsables et chargés de Communication et Marketing, RH, Community Manager ou toute personne en charge d'un profil ou d'une page.

### Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, l'apprenant sera en mesure de :

- Savoir optimiser le contenu de son profil, sa page d'entreprise ou son groupe de discussion
- Découvrir les fonctionnalités avancées
- Optimiser ses recherches et gérer ses contacts
- Maîtriser les usages pour se rendre visible

### Méthodes et moyens pédagogiques

- Exposé théorique
- Formation axée sur la mise en pratique
- Cas pratiques
- Etude de différents exemples de stratégie et de plan de communication
- Mise en pratique à partir d'exercices
- Formation participative
- Evaluation croisée et partage de bonnes pratiques

### Qualification Intervenant(e)(s)

Consultant formateur spécialiste en communication digitale

### Pré Requis

Etre à l'aise avec les réseaux, être un utilisateur régulier du web.

### Parcours pédagogique

#### Pourquoi utiliser LinkedIn ?

Quels sont les utilisateurs et leurs motivations ?  
Quelles différences entre les réseaux professionnels et les autres types de réseaux sociaux ?  
Les questions à se poser avant de se lancer sur LinkedIn  
*Exercice : Définir ses objectifs, ses cibles, son positionnement éditorial et ses contraintes de mise en œuvre.*

#### Créer son profil et savoir se rendre visible

Savoir gérer les paramètres de confidentialité  
Optimiser la présentation de son profil en ajoutant des contenus riches  
Valoriser ses compétences pour se rendre visible  
Adopter les bonnes pratiques à adopter pour sortir du lot : interactions, statut, recommandations  
Faire du marketing de contenus sur LinkedIn :  
Trending content, Pulse, Publisher, LinkedIn Elevate  
*Exercice pratique : Optimiser la rédaction et les contenus de ses profils.*

#### Aller chercher son audience et ses cibles

Savoir prospecter et trouver des contacts utiles  
Connaître les bonnes pratiques de la mise en relation  
Utiliser les groupes de discussion  
Organiser son portefeuille de contacts et de prospects  
Promouvoir ses publications sur LinkedIn : Ads et Sponsored posts  
Découvrir les solutions payantes pour le recrutement  
*Exercices pratiques : Utiliser les filtres de recherche de profils, organiser son portefeuille de contacts, identifier des groupes utiles. Découvrir les modules de création de campagne payante.*

#### Les pages d'entreprise et les groupes de discussion

Créer ou améliorer une page d'entreprise  
Créer une page vitrine sur LinkedIn  
Comprendre les statistiques de sa page d'entreprise : LinkedIn Content marketing score  
Savoir créer et gérer un groupe de discussion : création, charte, règles de modération  
*Exercices pratiques : Création et amélioration de Page et Page vitrine, découverte des statistiques. Mettre en place une charte dans son groupe de discussion.*

## Méthodes et modalités d'évaluation

- Identification des besoins avant la formation
- Évaluation en cours de formation : exercices
- Évaluation de fin de formation : Qcm
- Bilan individuel des compétences acquises
- Questionnaire de satisfaction à chaud
- Questionnaire à froid à 6 mois

## Modalités d'Accessibilité

Nous consulter

### Durée

**7.00** Heures

**1** Jour

### Effectif

Groupe de 8 Personnes



Contactez-nous !

Elodie JEAN-BAPTISTE  
Responsable formation

Tél. : 0696892882  
Mail : [jbaptiste@strategie-info.com](mailto:jbaptiste@strategie-info.com)