FICHE DESCRIPTIVE DE L'ACTION DE FORMATION EN PRÉSENTIEL

LINKEDIN – STRATÉGIES AVANCÉES / MARKETING

EN INTER-ENTREPRISES / EN INTRA-ENTREPRISE / EN INDIVIDUEL ET SUR MESURE

DURÉE	PUBLIC VISÉ	PRÉ-REQUIS
1 jour soit 7 heures **LIEU** Région AURA **TARIF** En inter-entreprises : 600€ HT/j En intra & Sur mesure : Sur devis	Professionnels débutants ou intermédiaires souhaitant améliorer leur utilisation de LinkedIn pour le marketing. Pour accès aux personnes en situation de handicap, nous consulter.	Connaissances de base de LinkedIn et du marketing digital.

OBJECTIF PROFESSIONNEL :

- Permettre aux professionnels de maîtriser les stratégies avancées de LinkedIn pour optimiser leur visibilité et leur efficacité marketing sur la plateforme.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS ET ÉVALUABLES DE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES :

- À l'issue de l'action de formation, les bénéficiaires seront capables de :
  - Comprendre les fonctionnalités avancées de LinkedIn
  - Élaborer et mettre en œuvre une stratégie marketing efficace sur LinkedIn
  - Analyser et optimiser les performances de ses actions marketing sur LinkedIn

MODALITES ET DELAIS D'ACCES

En amont de la contractualisation, un entretien téléphonique ou en visioconférence avec Zoom ou Teams permet de :

- Analyser les besoins en formation du client
- Vérifier les prérequis
- Adapter, le cas échéant, l'action de formation aux profils/situations du/des bénéficiaires
- Identifier, le cas échéant, les situations de handicap et décider des adaptations nécessaires (durée, rythme, méthodes, supports pédagogiques…)
- Les dates/horaires sont déterminés d'un commun accord entre le Client et le Prestataire en amont de la contractualisation.
  Pour les inter-entreprises : voir planning du semestre en cours (disponible sur demande)
  Pour les intra-entreprise : l'action de formation peut débuter, selon les souhaits du Client, dans un délai de 2 semaines à 3 mois maximum.

SUIVI DE L'ACTION DE FORMATION

Feuilles d'émargement co-signées par ½ journée par les bénéficiaires et l'intervenant.

MODALITES PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

PEDAGOGIE MOBILISEE :

Apports méthodologiques, apports théoriques illustrés d'exemples, échanges, exercices et/ou travaux pratiques.
Support de cours papier ou numérique.

MODALITES TECHNIQUES :

Formation Inter ou intra dans nos locaux : salle climatisée équipée d'un ordinateur par personne avec logiciel installé, d'un paperboard et/ou d'un tableau blanc et d'une connexion internet.
Si intra chez le client **:** le client devra mettre à disposition de l'intervenant les locaux et équipements décrits ci-dessus (sauf si le client souhaite qu'ALGOTIS fournisse les équipements ; dans ce cas, la prestation sera facturée en sus).

NOTRE EQUIPE D'INTERVENANTS

Nos formateurs internes :

- **Françoise** – Formatrice et responsable pédagogique (34 ans d'expérience en formation bureautique & PAO)
- **Alain** – Formateur et gérant de la société ALGOTIS (32 ans d'expérience en formation bureautique & technique)
- **Franck** – Formateur bureautique (28ans d'expérience en formation bureautique)

Nos formateurs bénéficient d'un suivi de compétences aussi bien au niveau technique que pédagogique.

Nos intervenants extérieurs :

- Ils ont tous une expertise pédagogique et technique reconnue dans leurs domaines de compétences (CV à disposition)

SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

CONTENU DE LA FORMATION

PRESENTATION DE LINKEDIN ET DE SON IMPORTANCE DANS LE MARKETING DIGITAL

Statistiques clés : LinkedIn en chiffres (utilisateurs actifs, portée organique, formats les plus performants)
Pourquoi LinkedIn est essentiel pour le marketing B2B et le développement professionnel
Comparaison avec d'autres plateformes sociales : atouts spécifiques de LinkedIn

OPTIMISATION DU PROFIL LINKEDIN POUR UN USAGE PROFESSIONNEL

Les éléments essentiels d'un profil professionnel impactant : photo, titre, résumé, expériences
Maximiser les mots-clés pour être visible dans les recherches
Techniques pour intégrer des recommandations, projets et publications

COMPRENDRE L'ALGORITHME DE LINKEDIN

Facteurs qui influencent la visibilité des contenus : engagement, qualité, cohérence
Les bonnes pratiques pour maximiser la portée organique
Analyse des KPIs pour mesurer l'efficacité de ses publications

ATELIER PRATIQUE : CREATION & OPTIMISATION DE PROFILS

Audit et optimisation des profils des participants
Rédaction collaborative de résumés professionnels
Mise en avant des compétences et certifications

STRATEGIES POUR DEVELOPPER SON RESEAU PROFESSIONNEL

Approches pour cibler et ajouter des connexions pertinentes
Techniques pour engager des conversations de qualité avec des prospects ou partenaires
Les erreurs à éviter dans le développement de son réseau

CREATION DE CONTENU ENGAGEANT SUR LINKEDIN

Identifier les sujets à forte valeur ajoutée pour votre audience
Formats performants : articles, carrousels, vidéos, sondages
Techniques de storytelling et de copywriting pour captiver votre audience

UTILISATION DES PAGES D'ENTREPRISE ET DES GROUPES LINKEDIN

Les spécificités des pages d'entreprise : visibilité, optimisation, publications
Stratégies pour animer des groupes LinkedIn et en tirer parti pour le marketing
Études de cas : pages et groupes qui ont réussi

ATELIER PRATIQUE : ELABORATION DE CONTENUS ET GESTION DE PAGES

Planification d'une semaine de contenu pour une page professionnelle ou un profil.
Création d'un post engageant en lien avec les objectifs marketing de chaque participant.
Conseils personnalisés pour la gestion et l'animation des pages et groupes.

ÉVALUATION DE FIN DE JOURNEE

MODALITES D'EVALUATION (AVANT, EN COURS ET A LA FIN DE LA PRESTATION)

- Entretien téléphonique ou en visioconférence avec Zoom ou Teams ou formulaire de contact
- Évaluations formatives tout au long de l'action de formation (exercices, manipulations, questions/réponses)
- Auto-évaluation de l'atteinte des objectifs opérationnels par le formateur
- Recueil des appréciations des bénéficiaires en fin de formation

INDICATEURS DE RESULTATS EN 2024

- **Niveau d'accomplissement :**
  Nombre de bénéficiaires accueillis :

- **Niveau de performance :**
  Note de satisfaction globale des bénéficiaires : % très satisfait, % satisfait, % peu satisfait, % d'insatisfait

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Conformément à la règlementation (Loi du 11 février 2005 pour l'égalité des droits et des chances, la participation et la citoyenneté des personnes handicapées / Articles D. 5211-1 et suivants du code du travail), ALGOTIS peut proposer des aménagements (technique, organisationnel et/ou pédagogique) pour répondre aux besoins particuliers de personnes en situation de handicap.
Pour plus d'information, veuillez consulter : https://www.algotis.fr/sitealgotis/referent-handicap/

CONTACT PEDAGOGIQUE, ADMINISTRATIF ET HANDICAP

Contact pédagogique : pour toute information / inscription : Mireille Égoux – mireille@algotis.fr – 04.73.24.91.67
Contact administratif et handicap : Sandy Rebelo – sandy@algotis.fr – 04.73.24.91.67