LinkedIn : expertise professionnelle
Optimiser sa stratégie de communication sur LinkedIn

Cours Pratique de 2 jours - 14h
Réf : LVJ - Prix 2024 : 1 490€ HT

Cette formation s'adresse à tout professionnel ayant besoin d'augmenter sa visibilité et celle de son activité sur LinkedIn et souhaitant développer sa prospection commerciale ou son recrutement grâce à LinkedIn.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Comprendre les usages professionnels de LinkedIn

Définir une stratégie de communication et de prospection ou recrutement efficace en fonction de ses objectifs

Optimiser son profil et développer sa marque-personnelle

Maîtriser les fonctionnalités avancées de prospection, de recrutement et de veille avec LinkedIn, X (anciennement Twitter) et Google

Rédiger pour LinkedIn et créer des contenus visuels pour augmenter sa visibilité

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices.

TRAVAUX PRATIQUES

Exercices pratiques et mises en situation, échanges entre participants, mise en commun d'expériences.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 10/2023

1) Pourquoi utiliser LinkedIn ?

- Audit de ses habitudes de prospection ou de sourcing.
- Quels sont les utilisateurs de LinkedIn et leurs motivations ?
- Quelles différences entre les réseaux sociaux professionnels et les autres types de réseaux sociaux ?
- Profil, Pages, Groupes LinkedIn : usages et spécificités.
- Définir sa stratégie pour optimiser son temps et son efficacité.

Réflexion collective : Identifier ses connaissances, ses habitudes, freins et techniques actuels. Réfléchir à sa stratégie d'utilisation LinkedIn (objectif, audience, cible, ligne éditoriale, organisation, obstacles).

2) Savoir s'exprimer publiquement dans un cadre professionnel

- Les limites de la liberté d'expression sur les réseaux sociaux.
- L'utilisation licite de contenus sur les réseaux sociaux.
- Le respect des droits (droit à l'image, droits d'auteur…).
- Les responsabilités et sanctions du droit commun.
- Charte social media de l'entreprise pour ses collaborateurs.

Echanges : Chaque groupe abordera un sujet et proposera ses résultats à l'ensemble des participants. Exemples de sujets à aborder : lister des risques de diffusion involontaire d'informations confidentielles ou sensibles, lister des exemples de conflits d'intérêt, erreurs ou non-respect des droits.

PARTICIPANTS

Toutes les personnes occupant des fonctions commerciales, marketing/communication et RH et possédant un compte LinkedIn.

PRÉREQUIS

Connaissance des fonctionnalités basiques des principaux réseaux sociaux.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques…
Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

• Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
• À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
• Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

3) Optimiser la visibilité et l'impact de son profil LinkedIn

- Gérer les paramètres de confidentialité.
- Améliorer la présentation de son profil pour s'adresser à son audience (rédaction, visuel, modules, référencement).
- Créer un elevator pitch percutant en fonction de son objectif.

Travaux pratiques : Gestion des paramètres de confidentialité de son profil. Utilisation de Canva pour créer une bannière personnelle. Exercice individuel de rédaction de son elevator pitch (présentation personnelle). Intégration de modules optionnels et de contenus à son profil. Pratique de fonctionnalités expertes.

4) Aller chercher son audience et ses cibles

- Exploiter les fonctions de recherche avancées avec un profil LinkedIn gratuit.
- Organiser gratuitement la sauvegarde de ses requêtes.
- Aller plus loin dans les recherches de profils sur LinkedIn grâce à Google.
- Connaître les bonnes pratiques de mise en relation.
- Comprendre le potentiel des groupes de discussion.

Activités pratiques et digitales : Pratique et sauvegarde de recherches avancées de profils (requêtes booléennes via LinkedIn et Google).

5) Mettre en place une veille professionnelle avec LinkedIn et X

- Découvrir les solutions d'alerte gratuites.
- Mettre en place une veille à partir de hashtags sur LinkedIn.
- Organiser des flux de veille de profils sur LinkedIn.
- Organiser des flux de veille de conversations sur LinkedIn.
- Gagner en efficacité dans ses recherches Google.
- Faire de X un outil de veille professionnelle.

Activités pratiques et digitales : Paramétrage/sauvegarde des possibilités de veille sur LinkedIn et X (hashtags, conversation...). Pratique des recherches complexes sur Google (opérateurs booléens).

6) Gagner en impact et en visibilité sur LinkedIn

- Comprendre les grands principes de fonctionnement de l'algorithme de visibilité.
- Connaître les bonnes pratiques d'animation pour se démarquer.
- Découvrir les différents formats de visuels utiles.
- Rédiger efficacement et optimiser sa rédaction.
- Utiliser efficacement l'intelligence artificielle pour des posts percutants.
- Maîtriser les clés du référencement pour augmenter la visibilité de ses posts.
- Connaître les hashtags utiles pour une rédaction différente.
- Aller plus loin avec les contenus sponsorisés.

Activités pratiques et digitales : Utilisation d'outils gratuits pour optimiser sa rédaction (pratique de prompts sur ChatGPT, extension Chrome). Démo/pratique de la programmation de posts. Démo de création de campagne sponsorisée.

LES DATES

CLASSE À DISTANCE	PARIS
2024 : 01 juil., 16 sept., 16 déc.	2024 : 24 juin, 09 sept., 09 déc.