

Utiliser LinkedIn pour vendre

Découvrir les secrets de LinkedIn, du profil personnel à la page entreprise.

Un challenge pour vous pousser à publier entre les sessions

Public concerné, nombre	<ul style="list-style-type: none"> • Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant utiliser LinkedIn pour développer votre activité. • Formation individuelle. Groupe jusqu'à 8 personnes possible sur demande • La formation est ouverte à toute personne en situation du handicap dont ce dernier n'altère ni la compréhension ni le raisonnement
Prérequis, modalités et délai d'accès	<ul style="list-style-type: none"> • Aucun prérequis • Attention, chaque stagiaire doit être équipé d'un ordinateur
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendre linkedin et son algorithme • Optimiser son profil et/ou sa page • Créer des publications efficaces
Contenu de la formation	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Mini challenge :</i> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Première session : définition de votre objectif pour publier entre deux sessions au cours d'un challenge</i> • <i>En début des session 2 : analyse de vos publications et de vos résultats</i> - Comprendre LinkedIn et son algorithme - Profil ou Page ? - Créer un calendrier de publication - Les différents formats de publication <ul style="list-style-type: none"> • TOFU/MOFU/BOFU • Les différents formats (vidéos, quizz, slider...) - Copywriting pour des publications percutantes : Accroche et CTA - Analyser ses résultats
Modalités pédagogiques	<p>La pédagogie sera active et participative : un challenge incitera les stagiaires à publier entre deux sessions pour voir les effets de ses publications et avoir un retour pour optimiser leurs actions.</p> <p>Le support pédagogique sera adapté au site du stagiaire et sera envoyé au stagiaire par mail dans un délai de maximum 8 jours après la fin du stage.</p> <p>Cette formation peut avoir lieu en présentiel ou à distance.</p>
Compétences / Capacités professionnelles visées	Cette formation concerne l'utilisation de LinkedIn.
Durée	Présentiel : 2 sessions de 4 heures/8 heures A distance : 3 sessions de 3h/9 heures



13 rue François Herbo – 59310 ORCHIES
 SASU au capital de 34000 € - RCS Douai -SIREN 799 099 759
 N° formateur : 31 59 08861 59 – Certifié Qualiopi pour les formations

Dates	A fixer selon vos disponibilités
Lieu(x)	Dans les locaux du stagiaire. Sur demande possibilité de louer une salle (en supplément)
Tarif	500€ net/participant A partir de 2 participants : 300 € net/ participant
Présentation de l'Intervenant	Isabelle Ostermann a un double cursus marketing/communication et développement de sites web avec Wordpress. Elle accompagne des PME dans leur communication digitale depuis plus de 10 ans.
Suivi de l'action	Feuilles d'émargement. L'évaluation de l'action sera validée par un test à la fin de la formation. Suivi post formation pendant 30 jours
Evaluation de l'action	Evaluation de la formation par les stagiaires : <ul style="list-style-type: none">• à la fin de la formation• a posteriori (envoi 3 mois après la fin de la formation)

(*) Nous pouvons vous former à créer un site e-commerce sur devis. Nous contacter.

(**) Votre formation peut être prise en charge par votre OPCO. Nous contacter



13 rue François Herbo – 59310 ORCHIES
SASU au capital de 34000 € - RCS Douai -SIREN 799 099 759
N° formateur : 31 59 08861 59 – Certifié Qualiopi pour les formations