

LINKEDIN : ACTIVEZ VOTRE PROFIL ET APPRENEZ À PROSPECTER POUR LANCER VOTRE ACTIVITÉ

> **lesdigiteurs**

> Pré-requis

- Sans pré-requis : se munir de son ordinateur portable et de son smartphone

> Modalités d'accès

- Entretien téléphonique avant inscription définitive.
- Ouverture des sessions en fonction des inscrits : **10 participants maximum**. Nous contacter.

> Objectifs pédagogiques

- Connaître les **fondamentaux du réseau social LinkedIn** et savoir **optimiser son profil**
- Savoir **générer du contenu** engageant pour améliorer sa visibilité et se positionner en tant qu'expert dans son domaine

> Modalités, méthodes et outils pédagogiques

- Moyens pédagogiques : apport théorique et ateliers pratiques
- Outils pédagogiques : études de cas et remise d'un support pédagogique. Possibilité de venir avec des éléments de votre activité (logo et description de l'offre de votre activité)
- Moyens techniques : salle de formation équipée d'un vidéoprojecteur, accès au Wifi

> Suivi pédagogique et d'évaluation

- Tour de table en introduction
- Travaux pratiques tout au long de la formation
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation
- Remise d'une attestation de fin de formation

> Programme

JOUR 1 - Connaître les fondamentaux du réseau social LinkedIn et savoir optimiser son profil (09h00 - 12h30/ 14h00-17h30 | 7 heures)

- Définir le **Social Selling** et ses enjeux
- Comprendre l'intérêt de LinkedIn pour les entreprises
- Découvrir les **fonctionnalités du réseau social professionnel LinkedIn**
- Savoir **optimiser son profil** de futur(e) dirigeant(e) : introduction au personal branding
- Construire un profil attractif et efficace (SSI – Social Selling Index)

Ateliers pratiques : créer / optimiser son profil (description, bio, photos...)

JOUR 2 - Générer du contenu engageant pour améliorer sa visibilité et prospection (09h00 - 12h30/ 14h00-17h30 | 7 heures)

- Mettre en place une **stratégie brand content** : contenu, engagement, planification
- Se positionner en tant qu'expert pour **développer son réseau** et **attirer de nouveaux prospects**
- Savoir utiliser les **outils de prospection** : Sales Navigator et autres
- Mettre en place une veille grâce à des outils

Ateliers pratiques : créer son persona / Savoir cibler ses prospects (utilisation d'outils)



Public concerné

Débutant à intermédiaire

Durée

2 jours consécutifs en présentiel
(09h00-12h30/14h00-17h30)

Tarifs

850€

Prochaines sessions 2023

- 5 et 6 juillet
- 27 et 28 septembre
- 13 et 14 décembre

Contact

M. Fayçal MOKEDDEM
07 62 02 34 52
mfmokeddem@cci-paris-idf.fr

Accessibilité aux personnes handicapées

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap.
Contactez-nous à l'adresse mail suivante :
lesdigiteurs@cci-paris-idf.fr

S'inscrire



Lieu

6-8 avenue de la porte de Champerret,
75017 Paris

MAJ : 01/06/23

