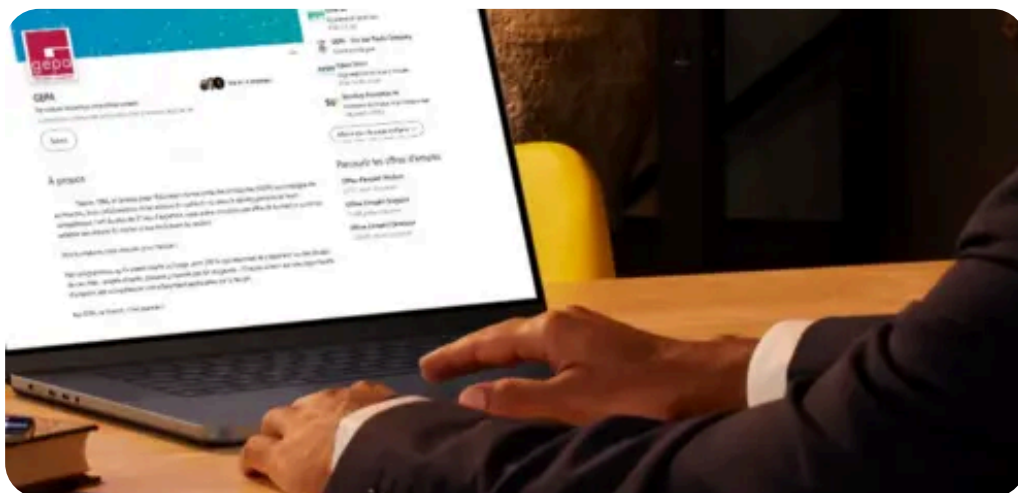


FAIRE DE LINKEDIN LE LEVIER DE SON DÉVELOPPEMENT



CONTEXTE

Gagner en agilité numérique est devenu incontournable. Il est désormais impératif de développer sa visibilité via Internet, et plus particulièrement via LinkedIn pour les relations inter-entreprises. Les architectes n'échappent pas à ces enjeux.

OBJECTIFS GÉNÉRAUX

- Développer votre réseau professionnel en relation avec vos compétences et vos cibles
- Trouver les informations et publications utiles pour votre veille business et technique, ou pour votre recherche de clients, ou pour votre recherche d'emploi
- Publier des articles, des postes et des commentaires afin de contribuer aux débats dans votre environnement professionnel pour donner de la visibilité à votre expertise.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Développer votre business, pour les entreprises, les commerciaux, services marketing et consultants, en sachant pleinement exploiter une démarche Social Selling.
- Recruter les meilleurs collaborateurs
- Donner la meilleure visibilité de votre entreprises auprès des entreprises pour les formations en alternance, et pour renforcer les liens entre les différentes générations de votre communauté

100%
des stagiaires
recommandent
cette formation en
2025

Formation animée par
**Jean-Philippe
DERANLOT**
modalités
d'évaluation :



TARIF : 550 € HT

INSCRIPTIONS
OBLIGATOIRES SUR
NOTRE SITE WEB :
CYCLE LOGICIELS ET
NUMÉRIQUE

PRÉREQUIS : aucun

PUBLIC CIBLE :
architectes et acteurs
du cadre de vie

NOMBRE DE JOURS/
HEURES : 2^{1/2} Jour/
8 Heures

LES MÉTHODES
MOBILISÉES

- Exposés théoriques
- Étude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

JOUR 1

LES BASES LINKEDIN – 1ÈRE PARTIE

- Introduction formation
- Page d'accueil et ses différents composants
- Avoir un bon profil
- Les fonctions pratiques LinkedIn
- Le moteur de recherche LinkedIn
- Importance de la messagerie LinkedIn
- Outils-fonctionnalités LinkedIn
- App LinkedIn smartphone
- Plug-in navigateur Google Chrome
- Les tableaux de bord LinkedIn
- Préférences et Confidentialité

JOUR 2

LES BASES DE LINKEDIN - 2ÈME PARTIE

- Développer son réseau
- Développer son influence pour se rendre visible
- Définir sa ligne éditoriale
- L'art de liker et/ou de commenter
- L'utilité des postes... Source de signaux faibles et forts
- Curation (partage d'articles)
- Publier des posts et/ou des articles
- Publier des vidéos
- Les #tags
- Fonction sondages
- Fonction évènements
- Abonnement pages entreprises

Une évaluation de satisfaction sera réalisée en fin de formation. Cette formation peut bénéficier d'une prise en charge auprès des OPCO. Profitez de cette nouvelle année pour vous mettre à jour et établir votre plan de rattrapage.