

Social media – Devenir Ambassadeur de son entreprise sur LinkedIn

Objectifs Professionnels / Compétences visées

À l'issue de ce stage vous serez capable de :

- Comprendre les grands principes des réseaux sociaux,
- Optimiser un profil LinkedIn pour se valoriser et valoriser son entreprise,
- Mobiliser les fonctionnalités principales d'un profil sur LinkedIn,
- Comprendre le rôle d'une page entreprise,
- Interagir sur LinkedIn de façon pertinente,
- Suivre les statistiques clés de LinkedIn.

Public concerné

Les personnes supervisant la stratégie sur les réseaux sociaux, les chargés de communication ou marketing mettant en application la stratégie de contenu sur les réseaux sociaux

Durée à titre indicative

1 JOUR soit 7heures

Effectifs

Groupe de 2 à 6 personnes
En individuel

Prérequis :

Aucun

Lieu

Dans vos locaux : Les conditions d'accueil de la formation seront validées en amont (salle, règlement intérieur)

Centre AgoraVita

A distance

Tarif du stage

Coûts pédagogiques :

En présentiel en nos locaux AgoraVita ou en distanciel :
900 € HT /groupe/ jour

Sur site client ou En individuel : nous consulter

Nature de la sanction visée

Attestation de formation

Modalités pédagogiques

En présentiel ou distanciel

Accessibilité aux personnes handicapées

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

Notre référent Handicap est à votre écoute : Chantal BOISSIER c.boissier@agoravita.com Tel : 05 62 48 03 06

Social media – Devenir Ambassadeur de son entreprise sur LinkedIn

Introduction – Comprendre les enjeux des réseaux sociaux

- Panorama des réseaux sociaux
- Algorithme et interactions
- Les enjeux clés de LinkedIn
- Comprendre les enjeux de son entreprise sur LinkedIn
- Rappel des cibles et objectifs de l'entreprise sur LinkedIn
- Rappel de la structure de la prise de parole de son entreprise sur LinkedIn

Optimiser son profil LinkedIn pour être l'ambassadeur de son entreprise

- Bien paramétrer son profil
- Avoir un profil complet et attractif
- Développer ses relations
- Travailler les recommandations

Animer son profil LinkedIn

- Concevoir son territoire éditorial
- Relayer et créer un contenu à valeur ajoutée
- Dialoguer avec les utilisateurs du réseau
- Bien s'organiser pour être efficace

Faire le bilan des actions

- Comprendre les statistiques clés
- Mesurer sa performance
- Panorama des fonctionnalités avancées (et payantes) de LinkedIn

Modalités d'accès aux formations

Nous nous engageons à répondre à vos demandes d'informations sous 48h ouvrées soit par contact téléphonique soit par mail. Nous vous proposerons des dates en fonction de vos disponibilités et de celles de notre formateur.

De votre côté, pour garantir une entrée en formation à la date fixée, vous devrez vous assurer de nous faire parvenir le devis signé minimum 10 jours avant la date fixée.

En cas de financement de la formation par votre OPCO, un accord de prise en charge vous sera demandé avant la date de la formation ; Assurez-vous des délais de traitement de vos demandes auprès de votre OPCO.

Méthodes pédagogiques

Les méthodes expositives et actives sont privilégiées. Les cas concrets et exercices pratiques permettent à l'apprenant de travailler sur des sujets d'actualités et adapter aux réalités terrain du monde professionnel, directement applicables sur son poste de travail et calibrés à difficultés progressives. Interactivité forte avec le formateur.

Modalités de suivi et d'évaluations des acquis

- **Assiduité des stagiaires**

Elle est attestée par signature à la demi-journée d'une feuille d'émargement et contresignée par le formateur

- **Evaluation des acquis :**

Avant la formation : Quizz en ligne et/ou contact téléphonique

En cours de formation : Evaluation des acquis en cours de formation sous forme d'exercices pratiques

En fin de formation : Evaluation sous forme de Quiz de bilan.

- **Evaluation de satisfaction**

En fin de formation : Un tour de table pour permettre à chacun de s'exprimer. Un questionnaire de satisfaction de chaque stagiaire est réalisé en ligne. Le formateur complète également une évaluation de la formation qu'il a dispensée.

A 2 mois ou après application en entreprise : Un questionnaire de satisfaction à froid sera adressé au stagiaire.

Moyens humains / Encadrement

Cette formation est animée par **un formateur/consultant** avec une expérience de 8 ans en tant que formateur en Marketing Digital.

Responsable pédagogique : Laurence SIEZENIS l.siezenis@agoravita.com

Pour les cours à distance en classe virtuelle, l'assistance technique est joignable au 0 801 23 72 12.

Moyens pédagogiques/Techniques

- Ordinateurs avec un accès internet
- **Avoir une page entreprise LinkedIn, un profil LinkedIn et en avoir les accès,**
- Salle équipée : Vidéo projecteur Tableau Blanc ou Paper-Board

Dans le cas d'une formation sur site client : une fiche d'informations sur les conditions d'accueil du formateur sera à compléter et à nous retourner.

Support de cours

Remise d'un support de vous en format pdf à chaque participant.