

LinkedIn

"Générer des leads"

► Objectifs pédagogiques

- **A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :**
 - connaître les fonctionnalités et astuces pour faire gagner de la notoriété à votre entreprise
 - trouver des contacts intéressants pour développer vos affaires
 - connaître les opportunités qu'offrent les abonnements Premium

Public : toutes personnes amenées à initier et/ou gérer les réseaux sociaux

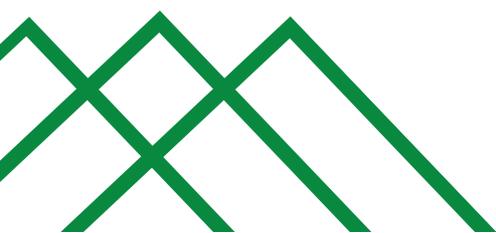
Taille du groupe : formation intra ou inter entreprise 6 personnes maximum afin d'assurer un suivi personnalisé.

Prérequis : avoir créé un compte personnel sur LinkedIn

► Modalités de déroulement

En présentiel, en inter ou en intra	7 heures	45 Rue de Metz 57130 Jouy-aux-Arches	350€ net au format inter-entreprise Sur devis pour le format intra-entreprise *
--	----------	---	--

*Prise en charge possible Opco



► Modalités et moyens

Modalité d'inscription

Sur www.arkadia-formation.fr : validation de l'inscription après validation des prérequis et du profil de l'apprenant (par téléphone ou mail) puis signature du devis et de la convention de formation.

Méthodes pédagogiques

Alternance entre méthode transmissives (pour la théorie), expérientielles (pour partager l'expérience de chacun) et découverte active (pour s'appropriier les concepts).

Modalités d'évaluation

- Evaluation des acquis en cours de formation (exercices de mise en pratique)
- Evaluation de la satisfaction à chaud, évaluation à froid sur la transfert des acquis (questionnaire en ligne)
- Validation finale : Quiz

Matériel nécessaire

- Un ordinateur
- Une connexion internet
- Navigateur web avec accès autorisé à LinkedIn

Personnes chargées du suivi pédagogique et technique

La formatrice (par mail ou téléphone), la conseillère pédagogique (par mail ou téléphone), le webmaster D'arkadia Formation

Moyen de suivi administratif

- Convention de formation
- Programme détaillé
- Emargement
- Certificat de réalisation

► Modalités et moyens

Moyens utilisés pour la formation

- Ressources digitales envoyées par mail à l'apprenant
- Profil et/ou Page sur le réseau social ou les réseaux sociaux abordés
- La formation aura lieu dans une salle de réunion équipée wifi et vidéoprojecteur

Nature des travaux demandés aux stagiaires

Optimiser leur profil et utiliser diverses fonctionnalités de LinkedIn + réponse à 1 Quiz d'évaluation finale.

Modalités de suivi et d'assistance

Session en présentiel, mails (virginie@arkadia-formation.fr), téléphone, messagerie LinkedIn (@virginiegiron)

Conditions de réponse

Réponse en 48h maximum (hors week-end et jours fériés)

► Formatrice

Virginie Giron est consultante en marketing digital et formatrice indépendante depuis 2012.

Elle a travaillé dix ans dans la fonction publique en tant que chef de projet web et rédactrice en chef d'un mensuel, puis a été Web marketing manager dans le secteur privé et s'est spécialisée dans le community management et le référencement naturel. Elle intervient dans ces domaines à l'Université de Lorraine depuis 2003.



Programme détaillé

Formation LinkedIn : Générer des leads

- **Le profil perso**

- Auto-évaluation
- Comment valoriser mes compétences, mon expérience
- Etre trouvé sur LinkedIn et dans les moteurs de recherche comme Google
- Réflexion commune sur les mots-clefs
- L'utilisation des Groupes
- Rechercher des contacts
- Les abonnements Premium

- **Créer une Page entreprise sur LinkedIn**

- Création et paramétrage de la Page Entreprise
- Augmenter le nombre d'abonnés à la Page
- Fonctionnalités propres aux entreprises : les statistiques
- Auto-évaluation

- **Générer des Leads**

- Les abonnements Premium : ce qu'ils permettent (démarchage, recrutement, réseautage)
- Abonnement Sales Navigator