



Mois Année

AKYOS FORMATION

Formation LinkedIn

Avant Propos

AKYOS COMMUNICATION

8F rue Jeanne Barret 21000 Dijon

Référence : D2.5 LINKEDIN

Me contacter : 03 80 10 23 57 – secretariat@akyos.com

Services pratiques : Accès handicapé , Arrêt de tram T2 << Giroud >> , des lieux de restaurations pour le déjeuner sont situés à 200 mètres de l'organisme de formation.

Programme de formation

Objectifs

- Gérer un compte LinkedIn de la création à l'administration

Personne concernées :

- Formateur : **Pôle marketing**
- Stagiaire : _____

Pré-Requis

- Admission sans disposition particulière

- Utilisation régulière d'un ordinateur, clavier et souris
- Savoir utiliser les principales fonctions de Windows (copier/coller, ranger des fichiers, lancer une application)
- Être connecté à Internet

Matériels

Prévoir pour chaque stagiaire un ordinateur portable si vous en avez un, également cahiers et stylos.

Programme : 7 heures

Comprendre le fonctionnement de LinkedIn (1h)

Les réseaux sociaux

- Particularité des réseaux sociaux: communauté et viralité
- Les différents réseaux sociaux et leur utilisation : LinkedIn, Facebook, Instagram, Youtube.

Les enjeux

- Histoire, nombre d'utilisateurs, fréquence d'utilisation, les différents usages
- Utilisation professionnelle, pourquoi utiliser LinkedIn dans une démarche commerciale, les avantages et les inconvénients (coût, ciblage, fidélisation...)

Se lancer sur LinkedIn (2h)

Optimiser son profil personnel :

- Comprendre les enjeux du profil personnel et ses fonctionnalités

Créer d'une page professionnelle :

- Paramétrage de base : compte d'utilisation
- Création d'accueil visuel adapté aux mobiles et ordinateurs.

Créer un contenu de qualité

- Les différents formats de parutions : texte, image, vidéo, questionnaire. Comment les utiliser et comment les sélectionner en fonction du message à délivrer.
- Créer des articles depuis l'espace Blog LinkedIn
- KPI quels indicateurs suivre afin de savoir si une parution est efficace : vu, partage, commentaire, clic sur un bouton, ventes.
- Se fixer des objectifs réalistes et pertinents par rapport à son activité

La ligne éditoriale (2h)

Créer une ligne éditoriale

- Quels objectifs, quelles cibles, quels types de parution, quelle fréquence de parution.
- Planifier les parutions et les programmer (Hootsuite)

La publicité sur LinkedIn (1h)

Ciblage

- Les différents ciblage de l'audience : démographique, géographique, par postes, par fonction, rôle dans l'entreprise. La création d'audience personnalisée spécifique depuis une liste d'emails.

Mise en place des publicités

- Utilisation de LinkedIn Ads (création, partage du compte, formats spécifiques)
- Mesurer l'efficacité de ses parutions (statistiques LinkedIn, Google et analytics) puis réajuster son audience

(Notamment qui permettra la diffusion des offres d'emploi de votre entreprise .)

LinkedIn premium (1h)

Utilité des différents types de compte premium

- Carrière, business, vente, recrutement autant de compte premium différents pour des usages différents

Évaluations

Dispositif de suivi de l'action : L'action de formation est sanctionnée par une feuille de présence signée par ½ journée et une attestation si besoin sera délivrée pour tous les participants (adressé à l'entreprise en fin de stage).

Dispositif d'évaluation des résultats : Évaluation des connaissances en fin de formation au travers de QCM et questions diverses.

Quatre formulaires d'évaluation de la formation : avant la formation (positionnement), à la fin de la formation à chaud et un mois après à froid.

Au courant de l'année un dernier vous sera envoyé pour évaluer votre satisfaction pour la/les formation(s) effectuée(s) au sein de notre organisme.

Évaluation : QCM en fin de formation.

Prix : 560 € / personne.

CONCLUSION et QUESTIONS OUVERTES