



Exploiter tout le potentiel de LinkedIn

Durée de la formation :
2 jours (14h)

- Horaires de formation**
08h45 - 12h30 / 13h45 - 17h00
- Pré-requis**
Être utilisateur d'Internet et une connaissance de base des règles médias.
- Public visé**
Toute personne souhaitant acquérir ou approfondir sa réflexion sur l'utilisation des réseaux sociaux dans un but professionnel (recrutement ou personal branding).
- Objectifs et compétences visées**
Cette formation vous permet d'identifier les enjeux des réseaux sociaux pour un usage professionnel, de recruter sur les réseaux sociaux, d'utiliser LinkedIn pour développer son capital relationnel et de créer et de gérer une campagne sur LinkedIn Ads.
- Organisation**
Formation animée en présentiel. Groupe de 3 à 8 personnes. Emargement signée par ½ journée par les stagiaires et le formateur. A l'issue du stage les apprenants renseignent un questionnaire d'évaluation à chaud qui est ensuite analysé par nos équipes.
- Le formateur**
La prestation est animée par un consultant formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par Atout Majeur.
- Moyens techniques et pédagogiques**
Alternance entre théorie et pratique. Mise à disposition d'une salle équipée. Support de cours.
- Validation des acquis et attestation**
Les exercices réalisés permettent de mesurer le degré de compréhension et d'acquisition des compétences visées. Une attestation de formation comportant les résultats de l'évaluation des acquis est délivrée en fin de formation.

Identifier les enjeux des réseaux sociaux pour un usage professionnel

Module 1 : Synthèse et tendances des médias sociaux aujourd'hui

Histoire des réseaux sociaux
Identifier les deux grandes approches (graphe social et graphe d'intérêts)
Évolution des usages et chiffres clés en France aujourd'hui

Module 2 : L'entreprise face à la génération Y

De la génération X aux Digital Natives
Valeurs et comportements générationnels au sein de l'entreprise
L'e-génération face à l'entreprise : la remise en cause du management traditionnel

Module 3 : Recrutement 2.0, du recruteur au Community Manager Recruteur

Recrutement et RH 2.0
Stratégie marketing RH 2.0 : de nouveaux services pour de nouveaux usages (Sourcing 2.0)
LinkedIn Recruiter vs LinkedIn Recruiter Lites

Module 4 : Zoom sur LinkedIn

Création et animation d'une page Entreprise : les bonnes pratiques
Expérimenter Sales Navigator pour renforcer votre performance commerciale
Live, Livre blanc, Webinar..quelles sont les bonnes pratiques en termes de contenus Premium

Utiliser LinkedIn pour développer son capital relationnel

Module 5 : Analyse de votre réseau relationnel

La nécessité et les avantages d'un réseau relationnel
Diagnostic de votre réseau : vos contacts
Organisez vos contacts par ordre d'importance
Analyser régulièrement votre réseau

Module 6 : Élargir votre réseau 2.0

Fructifier vos réseaux professionnels existants
Identifier les réseaux pouvant vous servir
Établir une stratégie de prise de contact
Exploiter les nouvelles technologies
Utiliser les groupes et forums
Partager vos compétences

Module 7 : Entretenir votre capital relationnel

Maintenir vos contacts à jour
Favoriser les rendez-vous

Créer des liens entre les membres de votre réseau

LinkedIn Ads, création et gestion de campagne

Module 8 : Définir les LinkedIn Ads

- Lister les différentes publicités possibles sur LinkedIn
- Identifier les atouts des Text Ads
- Gérer des Sponsored Update
- Mettre en place des Sponsored inMail
- Utiliser le Lead Accelerator
- Définir de la publicité Display

Module 9 : Concevoir et mettre en place sa stratégie de publicité sur LinkedIn

- Identifier vos cibles et vos objectifs
- Créer un compte publicitaire
- Définir vos campagnes
- Cibler votre audience
- Choisir votre budget
- Optimiser et planifier votre stratégie

Module 10 : Mesurer le ROI de votre stratégie publicitaire sur LinkedIn

- Définir la valeur des visites et des objectifs
- Suivre et optimiser ses transformations
- Arbitrer les budgets d'actions marketing
- Calculer le ROI

Module 11 : Workshops

- Mise en situation pour concevoir une stratégie publicitaire sur LinkedIn
- Création d'un planning éditorial plurimedia
- Création d'un post performant pour les Réseaux sociaux

Pour vous inscrire

04.78.14.19.19

contact@atoutmajeur-ra.com / www.atoutmajeurlyon.com

(Mise à jour : 05-2024)
