



PROSPECTER EFFICACEMENT AVEC LINKEDIN (FOAD)

Site de formation continue – Eure-et-Loir
Rue Charles Isidore Douin – CS 30819 – 28008 Chartres cedex

Public concerné :

- Chef d'entreprise (artisans, commerçants), conjoint, salarié, ...

Prérequis :

- Savoir utiliser un ordinateur ou un téléphone portable

Nombre de participants :

- De 6 à 8 stagiaires
- A déterminer si formation intra-entreprise

Dates :

- A la convenance de l'apprenant
- Date à définir si formation réalisée en intra-entreprise

Durée :

- 2 jours
- Durée adaptée si formation intra-entreprise

Horaires :

- De 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Tarif :

- **Tarif (journalier) artisan / conjoint avec statut :**
210 euros, prise en charge de la formation FAFCEA selon critères d'éligibilité.

• **Tarif (journalier) autres publics :**
210 euros, prise en charge possible de la formation selon statut.
Contactez votre conseiller.

Ce tarif est applicable aux formations suivies en présentiel ou distanciel.

• **Tarifs préférentiels**, pour certaines de nos formations, si financement par le compte personnel de formation :
<https://www.moncompteformation.gouv.fr>

• **Tarif intra entreprise :** Sur demande

Objectif général

- ✓ Optimiser l'utilisation de ce réseau social pour promouvoir son entreprise

Objectifs pédagogiques

- ✓ Comprendre le fonctionnement de la plateforme
- ✓ Comprendre les principes fondamentaux de ce réseau social
- ✓ Créer et paramétrer son profil et sa page entreprise
- ✓ Définir et rédiger son contenu éditorial
- ✓ Chercher de nouveaux contacts

Programme

- ✓ **Personal branding : la clé d'une communication réussie**
Comprendre l'importance de la marque personnelle dans un contexte professionnel
Utiliser le modèle des 3C pour guider ses communications
Assimiler la marche à suivre pour élaborer une stratégie LinkedIn efficace
La structure du plan comptable général
- ✓ **Création d'une vitrine complète sur LinkedIn**
Découvrir les secrets d'un profil personnel et d'une page entreprise réussis
Cerner les éléments à améliorer sur ses propres pages et formuler des pistes de solution
Adopter les bons outils pour évaluer son profil et continuer de l'améliorer

- ✓ **Utilisation optimale de LinkedIn pour atteindre ses objectifs**
 - Explorer les fonctionnalités de la plateforme pour soi et son entreprise
 - Connaître les bonnes pratiques pour trouver des prospects et réseauter sur LinkedIn
 - Créer du contenu engageant qui plaît à l'algorithme de LinkedIn
 - Mesurer les résultats et optimiser
 - Développer une stratégie de contenu LinkedIn pour son entreprise

Formateur

- ✓ Notre organisme de formation met à disposition des formateurs dont le profil est en adéquation avec la formation visée.

Méthodes et moyens pédagogiques

- ✓ Pédagogie active qui alterne théorie et mises en situation pratiques : exercices d'application, manipulation de supports et documents divers, études de cas réels, simulations – Identification pour chaque participant des points forts et des axes de travail.

Documents remis

- ✓ L'ensemble des ressources et supports seront mis à disposition des participants.

Dispositif d'informations et de positionnement des stagiaires

- ✓ En amont de la formation, un **entretien de positionnement** est réalisé pour évaluer le besoin du stagiaire et l'orienter vers l'action de formation adaptée.
- ✓ A l'occasion des échanges, une **fiche diagnostic** est complétée et permet d'identifier le parcours de la personne (diplôme, expérience) et de vérifier ses objectifs à des fins d'adaptation et individualisation du parcours de formation.
- ✓ A l'issue de l'entretien, le **programme détaillé** de la formation est transmis au candidat.
- ✓ Toute information demandée à un candidat a un lien direct avec la formation et reste confidentielle.

Prise en compte de la satisfaction des stagiaires

- ✓ La satisfaction est recueillie via nos enquêtes envoyées par mail à chaque stagiaire. Deux enquêtes sont à remplir en ligne à la fin de chaque formation (à 10 jours puis à maximum 6 mois). La satisfaction est affichée sur notre site Internet rubrique « se former ».

Évaluation des acquis de la formation

- ✓ A la fin de la formation, une **attestation de capacité** qui mesure l'atteinte des objectifs pédagogiques, formulés en termes de « être capables de » est remise au participant. Elle mesure les capacités développées en formation qui pourront être mises en œuvre dans une situation sociale ou professionnelle, en fonction de l'environnement de l'entreprise.
- ✓ Cette évaluation est élaborée par le formateur à partir des situations pédagogiques utilisées et impliquant le stagiaire.

Suivi post formation

- ✓ Un suivi individuel peut être proposé. Le formateur intervient pour accompagner la mise en place des outils et méthodes étudiés
- ✓ Devis sur demande

Bilan pédagogique du stage

- ✓ L'intervenant établit un bilan pédagogique de la formation qui est remis au responsable du centre ou au coordinateur de l'action, pour information.

Renseignements et inscription :

Votre contact formation : Murielle BABOUIN – 02 36 25 31 05 – mbabouin@cma-cvl.fr

Handicap :

Référent handicap du site de formation : Murielle BABOUIN – 02 36 25 31 05 – mbabouin@cma-cvl.fr

L'établissement s'est doté d'une capacité à étudier, au cas par cas, les besoins spécifiques des candidats qui voudront postuler à une formation afin de mobiliser les moyens nécessaires pour compenser les conséquences d'un handicap.

Organisme de formation :

Chambre de Métiers et de l'Artisanat Centre-Val de Loire – N° de SIRET : 130 027 980 00015 – N° de déclaration de l'activité : enregistré sous le numéro 24450381045 – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Site de formation :

Adresse : rue Charles Isidore Douin – CS 30819 – 28008 Chartres cedex

N° de téléphone : 02 36 25 31 05

E-mail : formation-continue.28@cma-cvl.fr