



# PROSPECTER EFFICACEMENT AVEC LINKEDIN

Site de formation continue – Loiret  
44 rue du Faubourg de Bourgoigne - 45 000 Orléans 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

## Dates :

A définir

## 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 professionnelle
  - Utiliser le modèle 3C pour guider ses communications
  - Assimiler la marche à suivre pour élaborer une stratégie LinkedIn efficace
- ✓ **Création d'une vitrine complète sur LinkedIn**
  - Découvrir les secrets d'un profil personnel et d'un 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 si et son entreprise\*Connaitre les bonnes pratiques pour trouver

- des prospects et réseauter sur LinkedIn
- Créer du contenu engageant qui plait 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 vous aider à mettre en place les outils et les 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 :** Léa DUBIEL – 02 38 62 18 54 – ldubiel@cma-cvl.fr

## Handicap :

**Référent handicap du site de formation :** Elodie GUIET – 02 38 62 99 92 – eguiet@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 :** 44 Rue du Faubourg de Bourgogne – 45000 Orléans cedex

**N° de téléphone :** 02 38 62 18 54

**E-mail :** formation-continue.45@cma-cvl.fr