

PROSPECTER EFFICACEMENT AVEC LINKEDIN

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

PUBLIC CONCERNÉ

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

DURÉE

1 jour (7h) en présentiel

PRÉREQUIS

Cette formation ne nécessite aucun prérequis

HORAIRES

9h00 - 12h30 / 13h30 - 17h00

NOMBRE DE PARTICIPANTS

De 6 à 12 participants

TARIFS

- Artisan / conjoint avec statut : 280 € / jour
- Autre public : 350 € / jour
- Tarif intra-entreprise : sur demande

Le coût de la formation pourra être pris en charge partiellement, totalement ou pas du tout par un financeur (FAFCEA, AGEFICE, OPCO...).

Nous consulter pour connaître les possibilités de prise en charge.

DELAI D'ACCES

L'inscription est validée à réception du contrat de formation. Votre CMA se réserve la possibilité de proposer une date ultérieure ou un autre lieu de formation.

POSITIONNEMENT

Un entretien de positionnement est réalisé en amont de la formation afin d'identifier les besoins du participant et lui proposer la formation la plus pertinente.

NOS PROCHAINES DATES



Le 9 juin 2026

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

INTRODUCTION

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation du cadre de la formation
- Contextualisation des objectifs et enjeux
- Emergence des représentations des participants
- Ajustement du contenu du programme de la formation si besoin

OPTIMISER L'UTILISATION DE CE RESEAU SOCIAL POUR PROMOUVOIR SON ENTREPRISE

- Le choix des mots pour le référencement dans le moteur de recherche
- Choix et optimisation des visuels
- Donner envie et devenir attractif
- L'importance du Personnel branding et du storytelling
- Optimiser l'utilisation des publications en épingle

COMPRENDRE LES ENJEUX DE LA COMMUNICATION SUR LES RESEAUX SOCIAUX

- Des contenus soulignant vos compétences, au service de votre réputation
- Communiquer sur LinkedIn : les bonnes pratiques
- Utiliser les bons formats de création pour des publications adaptées

CREER ET PARAMETRER SON PROFIL ET SA PAGE ENTREPRISE

- Tirer profit de toutes les sections
- Le statut de profil créateur de contenu

DEFINIR ET REDIGER SON CONTENU EDITORIAL

- Contenus propres ou curation ?
- Que publier sur son profil personnel vs. sa page entreprise ?
- Techniques rédactionnelles
- Définir une stratégie de communication qui reflète son positionnement
- Etablir un calendrier éditorial pour faire vivre son profil dans le temps
- Utiliser l'outil de programmation LinkedIn

DEVELOPPER SON RESEAU ET ATTIRER DE NOUVEAUX CLIENTS

- Des statuts qui créent l'engagement ou font le buzz
- Des articles engageant la discussion
- La fonctionnalité newsletter
- Créer un tunnel de vente efficace

SYNTHESE DE LA SESSION

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en œuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant

▼ FORMATEUR

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

▼ MÉTHODES, MOYENS PÉDAGOGIQUES ET DOCUMENTS REMIS

La formation repose sur une **pédagogie active** alternant théorie et mises en situation pratiques : exercices d'application, manipulation de supports et documents divers, études de cas réels, simulations. L'ensemble des **ressources et supports pédagogiques** sera mis à disposition des participants pour faciliter l'apprentissage et le transfert des compétences en situation professionnelle.

▼ **SUIVI ET EVALUATION**

Evaluation des acquis

À l'issue de la formation, une attestation de capacité est remise. Elle valide les compétences acquises et leur transférabilité en situation professionnelle, sur la base des mises en pratique et évaluations réalisées par le formateur.

Evaluation de la satisfaction

La satisfaction des participants est recueillie en fin de formation au moyen d'un questionnaire diffusé via notre plateforme Yparéo.

Suivi post formation

Un suivi individuel ou une formation complémentaire peut être proposé.
Devis sur demande.

RENSEIGNEMENT & INSCRIPTION auprès de votre conseillère formation

Alexandra MICHAUD / Séverine DOKOSI

02 38 68 00 78 / 02 38 62 16 92 - formation-continue.45@cma-cvl.fr

REFERENT HANDICAP

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

Christelle SUREAU

ref.handicap@cma-cvl.fr

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

CMA CVL – Site d'Orléans

44 rue du Faubourg Bourgogne – 45000 Orléans

30 06 - bonjour@cma-cvl.fr