



Prérequis

Disposer d'un ordinateur et d'un compte LinkedIn actif. Aucune compétence technique particulière n'est requise.



Durée

7 heures sur 1 journée



Tarif 250€ net de TVA

Prise en charge totale par votre FAF (sous conditions)



05 57 81 43 50

contact@oriffpl-nouvelleaquitaine.fr



Nouvelle formation, pas d'indicateurs à ce jour

Objectifs de la formation

À l'issue de la formation, le participant sera capable de développer une présence LinkedIn efficace en optimisant son profil, en créant du contenu engageant et en utilisant le social selling pour générer des conversations qualifiées.

Objectifs opérationnels

- Optimiser son profil LinkedIn selon les bonnes pratiques de visibilité et de conversion;
- Produire un contenu pertinent et engageant adapté à son audience;
- Mettre en œuvre une stratégie de social selling incluant prise de contact, relances et conversations;
- Suivre les indicateurs clés et appliquer une routine hebdomadaire de pilotage.

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques illustrés d'exemples concrets;
- Démonstrations en direct et exercices guidés;
- Ateliers pratiques : optimisation du profil, rédaction de post, simulation de prise de contact.

Des ressources pratiques sont fournies pour faciliter la mise en application : scripts de messages, trame de post, checklist profil optimisé.

Modalités d'évaluation

- Quiz de début de formation (évaluation des connaissances);
- Quiz final : évaluation des acquis.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite

Pour tout autre situation particulière, nos conseillers sont à votre disposition pour prendre en compte vos besoins ou vous orienter

Référent handicap : Michel MARTIN KARMANN

Tel : 05.57.81.43.50 – Mail : arapl-martin@araplaquitaine.fr

Prochaines sessions : dates à retrouver sur notre site internet

Nombre de places limité à 15 participants



PROGRAMME

Module 1 – Positionnement stratégique (2h)

- Comprendre l'algorithme de LinkedIn;
- Optimiser son profil pour vendre (Bannière, Titre, Résumé);
- Preuves sociales.

Atelier : Optimisation du profil en direct

Module 2 – Créer du contenu magnétique (2h)

- Les 4 types de posts qui génèrent des conversations;
- Storytelling professionnel & Hooks puissants
- SEO LinkedIn / mots-clés;
- Plan éditorial simple et réaliste.

Exercice : Rédaction d'un post prêt à publier

Module 3 – Social selling & prospection (2h)

- Méthode de social setting & Scripts de prise de contact;
- Transformer un commentaire en conversation;
- Erreurs à éviter.

Jeu de rôle : Simulation de prise de contact

Module 4 – Pilotage & Routine (1h)

- Combien publier ? Quels KPI suivre ?
- Routine hebdomadaire simple.

LIVRABLES

Scripts de messages + trame de post + checklist profil optimisé.



MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- **Formation dispensée en présentiel.**

Formation organisée dans les locaux de l'ORIFF PL NA, 51 boulevard Wilson 33200 Bordeaux

- **Formation dispensée en distanciel.**

24 à 48h avant la formation, une convocation vous sera envoyée avec le lien de connexion.

Le jour de la formation, merci de vous munir d'un ordinateur, d'une caméra et d'une connexion internet de qualité.

- **Les inscriptions sont possibles jusqu'à 5 jours avant le démarrage de la formation**

En cas de financement OPCO, l'accord de prise en charge doit être transmis avant le début de la formation.