

PROGRAMME DE FORMATION EN PRÉSENTIEL ET DISTANCIEL

STRATÉGIE DIGITALE DE COMMUNICATION

UTILISATION DE LINKEDIN

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

Les bases de la communication et du marketing digital
Son image de marque
Comprendre les besoins de sa cible et voir en quoi on va pouvoir répondre à ses besoins en tant que professionnel
LinkedIn le réseau social
Mode de fonctionnement du réseau social
Développer sa communauté et trouver de nouveaux prospects

Rédiger un profil d'expert attirant et performant
Maîtriser les outils de rédaction pour asseoir son influence sur ce réseau
La conception d'un plan de management sur LinkedIn
Définir des objectifs clés
Planifier et orchestrer

Nos équipes s'engagent à vous rappeler sous 24 à 72 heures

Public concerné

Personnes désirant déployer leur présence sur LinkedIn.

Pré-requis

Aucun.

Durée de la formation et modalités d'organisation

En distanciel

Durée: 7 heures

900€ ht, 1080€ ttc.

Entrée permanente.

En présentiel

Durée: 1 jour.

Intra: à partir de 1200€ ht la journée.

Horaires: 9h30-13h/14h-17h30

Lieu de la formation

Dans les locaux de nos partenaires ou à distance

Moyens et méthodes pédagogiques

Explications, démonstrations, exercices, vérification des acquis.

Profil du(des) formateur(s)

Plusieurs années d'expérience dans l'enseignement et dans la production.

Modalités d'évaluation

Questionnaire d'évaluation en fin de session.

Moyens techniques

En distanciel : le stagiaire doit disposer du logiciel enseigné, du logiciel permettant la connexion à distance avec le formateur et d'une connexion de bonne qualité.

En présentiel : Un ordinateur par personne
- Vidéo projecteur - Connexion Internet.

01/2024

► Les bases de la communication et du marketing digital

Connaître les enjeux du marketing
Comprendre la valeur et le rôle de la communication

► Son image de marque

S'interroger sur le territoire de sa propre image de marque en tant que professionnel

Capitaliser sur les points forts de la personne afin d'opter pour une communication efficace

► Comprendre les besoins de sa cible et voir en quoi on va pouvoir répondre à ses besoins en tant que professionnel

Connaître sa création de valeur
Comment me différencier de ses concurrents et capitaliser sur ces différences

► LinkedIn le réseau social

Historique de ce réseau et utilité

► Mode de fonctionnement du réseau social**► Développer sa communauté et trouver de nouveaux prospects****► Rédiger un profil d'expert attirant et performant****► Maîtriser les outils de rédaction pour asseoir son influence sur ce réseau****► La conception d'un plan de management sur LinkedIn****► Définir des objectifs clés****► Planifier et orchestrer**