



Chambre
de **Métiers**
et de l'**Artisanat**

NOUVELLE-AQUITAINE

MON ENTREPRISE SUR LINKEDIN

Cette formation vous permettra de communiquer pour développer votre audience, élaborer une stratégie pertinente de communication autour de votre marque.

Formation
Non certifiante

Niveau
Initiation

Modalités
Présentiel

Financement possible

Les objectifs

- Créer et mettre en valeur sa page entreprise
- Faire vivre sa page entreprise
- Se mettre en relation avec ses contacts pour générer de futurs prospects
- Utiliser les outils pour convertir ses relations LinkedIn en client potentiel

Tarifs*

Artisans et conjoints = 210€
(30€/heure)

Autres participants = 280€
(40€/heure)

Durée

1 jour soit 7h

* Prise en charge financière totale ou partielle possible, nous consulter

Non accessible en blocs de compétences.



Prérequis

- Connaître l'environnement informatique



Les + de la formation

Nos experts formations vous accompagnent dans :

- L'établissement de votre parcours formation
- L'étude des modalités de prise en charge
- La bonne information sur le Compte Personnel de Formation (CPF) et toutes les évolutions réglementaires en matière de formation
- Nos formations sont adaptées aux particularités des TPE selon des modèles différents : courts, séquencées et délocalisées



Effectifs

Minimum : 06

Maximum : 12



Public

Tout public

Délais et modalités d'accès

Sur inscription toute l'année, jusqu'à 48 heures avant, selon places disponibles. Consulter le calendrier des formations sur www.cm-agen.fr

Formation accessible aux personnes en situation de Handicap ; contactez notre référent handicap.



Programme

Séquence 1 : Mise en œuvre

- Créer un compte et le paramétrer
- Présenter son entreprise
- Mettre en avant sa charte graphique et les couleurs de l'entreprise
- Valoriser ses savoir-faire

Séquence 2 : Animer son réseau

- Définir une ligne éditoriale
- Planifier ses actions
- Idées de contenus à publier
- Conception de « posts »
- Comment obtenir l'engagement de ses abonnés

Séquence 3 : Prospecter sur LinkedIn

- Qualifier ses prospects selon ses objectifs
- Partager et commenter pour établir une relation
- Organiser le mode et fréquence de prise de contact
- Profiter des occasions spéciales pour entrer en contact

Séquence 4 : Convertir ses contacts en clients

- Panorama des outils
- Les outils payants
- Le profil business de LinkedIn

Méthodes et moyens pédagogiques

Techniques d'animation

- Méthode affirmative
- Méthode démonstrative
- Méthode expérientielle

Ressources

- Ordinateurs PC portables
- Vidéoprojecteur
- Tableau blanc et paperboard
- Imprimantes -Internet fibre
- Outil de classe virtuelle Zoom Pro

Outils supports

- Support récapitulatif des points clés de la formation au format PDF
- Fiche action complétée pendant la formation avec le formateur qui servira de guide de mise en œuvre de la formation en entreprise

Formateur·trice

Formateurs d'APTITUDES 21, spécialistes des médias sociaux :

- HAUMONT Stéphane
- BERNARD Laura
- RODRIGUES Séverine
- GRANET Carine
- RIGO Pauline
- BAUDOT Hervé

Suivi et évaluation

- Feuilles d'émargement
- QCM en début de formation
- Évaluation en fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction des participants à l'issue de la formation



Pour aller plus loin

Mon entreprise sur Facebook - débutant

Objectif principal : Valoriser votre savoir-faire et vos produits en utilisant Facebook



Créer et développer mon compte Instagram

Objectif principal : Valoriser et son savoir faire et ses produits

Contactez-nous !

CMA Nouvelle-Aquitaine - Lot-et-Garonne
Impasse Morère – CS70118 – 47004 AGEN Cedex
www.cm-agen.fr

Service formation :
05 53 77 47 72
contact.dfp@cma47.fr



SIRET : 13002792300213 NAF 9411Z
Organisme de formation enregistré sous le n°75331281433 auprès du Préfet de région

