



# Formation LinkedIn

## Niveau 2

### Optimiser votre profil , votre stratégie de publication et prospecter

#### Public

Tout collaborateur souhaitant optimiser son image et ayant besoin de développer son activité.

#### Prérequis

- Avoir un ordinateur portable et son téléphone mobile
- avoir installé l'application LinkedIn sur son smartphone
- maîtriser les bases de la navigation sur Internet

#### Objectifs pédagogiques :

« Un outil au service de votre mission professionnelle »

- Avoir créé sa stratégie digitale en fonction de ses objectifs professionnels =
- Savoir utiliser Sales Navigator
- Être impactant dans ses posts pour présenter sa mission et son entreprise

#### LES + DE LA FORMATION

- Déclinable en format individuel, inter-entreprise et sur-mesure
- Analyse des profils en amont de la formation (L'Arbre Digital)

Aujourd'hui, avec les réseaux sociaux, la prise de parole et l'impact des messages sont démultipliés.

Il n'a jamais été aussi important de maîtriser ces outils. Et gagner en efficacité pour transmettre les bons messages sur LinkedIn, **avec un supplément d'âme, votre PERSONNALITE.**

## Programme

### **EN AMONT : Analyse de votre profil par notre solution d'IA**

- Grâce à cette analyse, découvrez vos points d'amélioration pour rendre votre profil en adéquation avec vos objectifs

### **1ÈRE SEQUENCE : OPTIMISATION PROFIL**

- remise de l'analyse IA
- mise en pratique sur votre profil des points d'amélioration

### **2ÈME SEQUENCE : FOCUS SUR LES NOUVEAUTES LINKEDIN**

- les nouvelles avancées de LinkedIn, les outils à votre service

### **3ÈME SEQUENCE : Définir son CAP**

- Trouver son « monopole personnel » = sa boussole
- Choisir ses thématiques et comprendre les angles de publication
- Créer votre roue de publication sur LinkedIn

### **4ÈME SEQUENCE : Naviguer**

- Publier : Exercices
- S'organiser et mettre en place sa routine LinkedIn

### **FIL rouge au minimum 10 jours après la formation**

### **5ÈME SEQUENCE : Valider ses publications**

- audits des publications réalisées par les stagiaires : questions/ réponses
- analyse des best practices, zoom sur les erreurs à éviter



# Renforcez l'esprit d'équipe

↳ **Visibilité Cohésion Performance**  
stephanie@oksaconseil.com

**Osez  
agir !!**

## INTERVENANTE STEPHANIE HAAS

sur LinkedIn :

<https://www.linkedin.com/in/stephaniehaas/>

- Consultante formée à l'Élément Humain® Phase 1 (Leadership individuel et performance collective) 2018
- Consultante certifiées Personal Branding Strategist ( Méthode REACH®) 2021
- Formations auprès de publics variés : professions réglementées, PME, Fédérations, professions libérales

## MODALITES

- Formation intra entreprise uniquement
  - Dates à valider avec le client
  - Formation en présentiel & distanciel
    - sur le site du client
    - 1 journée de 9h à 17h ( pause déjeuner 1h) = 7h
    - ou 2 demi-journées de 4h et de 3h espacées de 10 jours maximum
    - + 1h00 en distanciel, un mois après la formation
  - Formation en distanciel
    - 3 séances de 3h, 2h, 2h = 7 heures
    - espacées de 20 jours maximum
    - + 1h00 en distanciel, un mois après la formation
- = 8h de formation / stagiaire

## INSCRIPTION

- Par mail : [stephanie@oksaconseil.com](mailto:stephanie@oksaconseil.com)
- Par tel : 06 15 41 37 55
- Via le formulaire CONTACT sur le site [www.oksaconseil.com](http://www.oksaconseil.com)

## NOMBRE DE PARTICIPANTS

- Groupe de 10 participants maximum

## COÛT DE LA FORMATION

- 1680€ HT

ACCESSIBILITE : pour toute personne en situation de handicap, merci de nous contacter

Mise à jour 28 avril 2024

## Méthode Pédagogique

1. Décryptage des comptes des participants
2. Analyse des comptes LinkedIn inspirants : partage et échanges des bonnes pratiques
3. Travail en direct de chacun des participants sur ses comptes via un PC connecté internet.
4. Alternance de théorie et de mises en pratique avec une proportion importante d'exercices calibrés à difficultés progressives ( demandes en contact , publier)
5. Réaliser une action de publier en fin de formation et profil rempli

## Outils pédagogiques

1. La grille du profil "idéal" : Le 10/10
2. Le Workbook LinkedIn Brand (Issu de la formation certifiante REACH®)
3. La méthode des Personas afin d'identifier les besoins et objectifs de ses prospects (cibles)
4. Le C.H.E.R : guide pour être efficace dans ses publications

## Les livrables

- L'audit du profil digital
- LE 10/10 du profil
- Le "Brand LinkedIn workbook"
- Le Guide des astuces LinkedIn

## Suivi et évaluation des acquis

- En amont : l'audit du profil digital de la formation
- En amont : Quizz Identité numérique de la formation
- Evaluation finale : Le 10/10 du profil