

Formation Réseaux sociaux Intermédiaire : LinkedIn

■ Durée :	1 jours (7 heures)
■ Tarifs inter-entreprise :	775,00 € HT (standard) 620,00 € HT (remisé)
■ Public :	Responsables et chargés de communication, chefs de projet web, attachés de presse, responsables marketing, community managers
■ Pré-requis :	Connaissances basiques de LinkedIn, connaissances de l'utilisation d'Internet
■ Objectifs :	Comprendre le fonctionnement de LinkedIn, appréhender et maîtriser la communication d'entreprise sur le réseau, ainsi que la publicité payante
■ Modalités pédagogiques, techniques et d'encadrement :	• Formation synchrone en présentiel et distanciel. • Méthodologie basée sur l'Active Learning : 75 % de pratique minimum. • Un PC par participant en présentiel, possibilité de mettre à disposition en bureau à distance un PC et l'environnement adéquat. • Un formateur expert.
■ Modalités d'évaluation :	• Définition des besoins et attentes des apprenants en amont de la formation. • Auto-positionnement à l'entrée et la sortie de la formation. • Suivi continu par les formateurs durant les ateliers pratiques. • Évaluation à chaud de l'adéquation au besoin professionnel des apprenants le dernier jour de formation.
■ Sanction :	Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis
■ Référence :	MAR101433-F
■ Note de satisfaction des participants:	Pas de données disponibles

■ Contacts :	commercial@dawan.fr - 09 72 37 73 73
■ Modalités d'accès :	Possibilité de faire un devis en ligne (www.dawan.fr, moncompteformation.gouv.fr, maformation.fr, etc.) ou en appelant au standard.
■ Délais d'accès :	Variable selon le type de financement.
■ Accessibilité :	Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes en mesure de vous accueillir, n'hésitez pas à nous contacter à referenthandicap@dawan.fr, nous étudierons ensemble vos besoins

Découvrir LinkedIn

Présentation des réseaux sociaux professionnels
 Principes de fonctionnement
 Création de profil individuel
 Importance de certains champs pour la recherche
 Paramètres de compte
 Gestion de ses contacts

Prospecter sur les réseaux sociaux professionnels

Rechercher des décideurs sur les réseaux sociaux pros
 Quelques règles à respecter
 Préparer sa prospection
 Prospection à proscrire
 Techniques de prospection efficaces

Créer sa page entreprise

Présentation des pages entreprises
 Création et personnalisation d'une page entreprise
 Paramètres et options payantes

Autres outils des réseaux sociaux professionnels

Les groupes de discussion
 Les personnes qui ont consulté son profil

Apprendre à faire de la publicité sur les réseaux sociaux professionnels

Présentation de la publicité sur LinkedIn Ads

Conclusion

Questions/réponses