



Formation LinkedIn pour les professionnels et les entreprises

Formation
labellisée
chèques
formation
Région
wallonne.



Développer une présence attractive et efficace, prospector les bons profils, animer une page entreprise, **gérer la publicité via le Campaigns Manager LinkedIn.**

DURÉE:

0.5 à 1 jour

selon les modalités d'organisation et le nombre de participants

PUBLIC CIBLE:

- chargés de communication
- responsables d'organisation
- chefs d'entreprise
- freelances
- community managers
- responsables RH
- commerciaux
- ...
- chargés de marketing
- chargés de projet
- indépendants

AVANTAGES:

- **100% Subsidée par la Région wallonne avec les chèques-formation**
- **80% pratique et 20% théorique** (contenu actualisé et basé sur des cas concrets)
- Travail pratique axé sur le projet professionnel des participants
- Petit groupe de participants privilégié pour un maximum d'interactivité et de pratique

Contexte

LinkedIn regroupe 3 millions d'utilisateurs en Belgique. Nous avons un taux de pénétration (à savoir le % d'utilisateurs par rapport à la population de référence sur le marché du travail) supérieur à celui de la France sur ce réseau social professionnel. Aucun doute : LinkedIn est une réelle opportunité de s'y faire remarquer pour les professionnels et les entreprises. Que vous soyez un professionnel ou une entreprise, cette formation vous donne les bons outils et les pistes pour développer une présence attractive et efficace sur ce réseau.

Objectifs

1.

Comprendre et différencier profil et page

2.

Avoir une vue d'ensemble des fonctionnalités de LinkedIn

3.

Comprendre et savoir gérer les paramètres de confidentialité

4.

Paramétrer un profil personnel et/ou un compte entreprise de façon efficace pour gagner en visibilité

5.

Animer une stratégie de contenus attractive en gagnant du temps

6.

Automatiser votre stratégie LinkedIn avec des outils professionnels

7.

Décoder les statistiques et améliorer votre stratégie

8.

Concevoir, lancer et évaluer une campagne publicitaire via le Campaign Ads Manager de LinkedIn



Programme

- Statistiques à jour de LinkedIn: comprendre le terrain de jeu et les habitudes des utilisateurs ;
- Les différents outils à disposition des professionnels : pages, comptes privés, stories, groupes, ads, moteur de recherches ;
- Les évolutions récentes de l'outil LinkedIn et ses fonctionnalités clés ;
- Comprendre et savoir tenir compte de l'algorithme ;
- Connaître vos publics cibles, leurs attentes et vos objectifs sur ce réseau professionnel ;
- Savoir rédiger et optimiser un profil attractif et visible (choisir son libellé, mettre à jour sa bannière, détailler ses compétences et expériences, écrire son résumé de façon personnalisée, ...) ;
- Les critères de qualité de contenus : publications textes, articles, vidéos, évènements ;
- Les types d'interactions : likes, partage, commentaires, invitations, messagerie, tags et identification ;
- Les types de contenus professionnels adaptés à LinkedIn et à ses utilisateurs ;
- La veille sur LinkedIn : comment utiliser et exploiter les hashtags ;
- Faire grandir son réseau de façon pertinente et gagner en visibilité ;
- Les outils de gestion et de création de contenu : les outils natifs à LinkedIn, et les outils de planification et d'automatisation disponibles ;
- Moteur de recherches : rechercher des personnes, des contenus, des pages et des groupes de façon ciblée et utile ;
- Prospector sur LinkedIn : les bonnes pratiques et les pièges à éviter ;
- Valoriser son contenu professionnel : contextualisation, mise en forme et bonnes pratiques de diffusion ;
- Animation d'une page entreprise : description attractive en utilisation des mots clés pertinents pour le moteur de recherche ; animer sa page de façon régulière et avec du contenu de qualité ; publier des offres d'emploi et recruter ; analyser ses statistiques et optimiser ;
- Analytics et indicateurs clés (KPI's) : mesurer le résultat de votre stratégie LinkedIn (comprendre reach, couverture, impressions, engagement, vues de vidéo, ...) et optimiser ;
- Gestion publicitaire : les différents objectifs / formats disponibles pour la publicité sur LinkedIn. Comment définir un budget ? Comment mettre en forme une publicité ? Les bases de l'AB testing. Comment gérer sa diffusion (agenda, publics cibles, territoire, langue, ...) ? Mesurer et décoder ses résultats.

Formules adaptées

FORMULE
Débutant

FORMULE
Avancé

FORMULE
Confirmé

Vous êtes intéressé ?
Faites-moi signe !

hello@cygnum.be
+32 478 62 08 41