



Formez-vous à LinkedIn !

Développez votre réseau et gagnez des clients !

★★★★☆ 88 %

satisfaction de nos participants en 2020*

+ Avantages de la formation

Une **formation collective** pour partager les questionnements, les expériences, et côtoyer d'autres créateurs d'entreprise.

Une approche technique pragmatique pour **aller à l'essentiel** sur un temps concentré.

Et repartez avec les outils et les connaissances nécessaires pour bien communiquer sur LinkedIn !

🎯 Objectifs de la formation

Identifier et **appliquer** les bonnes pratiques en termes de positionnement et de communication pour renforcer sa e-réputation.

Choisir les outils pertinents afin d'élaborer une stratégie en faveur de sa visibilité, afin d'obtenir plus de prospects qualifiés.

📝 Conditions d'admission

Entretien préalable pour vérification des prérequis.

👤 Public

Salariés ou Demandeurs d'Emploi ayant un projet de création/reprise d'entreprise
Travailleurs indépendants

➔ Prérequis

Avoir un projet de création d'une page professionnelle LinkedIn
Avoir créé son profil personnel.

🕒 Durée de la formation

1 journée - 7 heures

FORMATION PRÉSENTIELLE et/ou DISTANCIELLE

📅 Dates et lieux de la formation

PONTARLIER
6A rue Claude Chappe

BESANÇON
2C Chemin de Palente

BELFORT : 8 juin / 23 juin / 18 septembre / 10 novembre
Centre sud Affaires 6A rue du Rhône

LONS-LE-SAUNIER 1000 rue des Gentianes

Début de session si l'effectif minimum requis est atteint.

€ Tarif

245 €



Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE Franche-Comté ☎ 03 81 47 97 00 ✉ info@bgefco.org



SUITE

Formez-vous à LinkedIn

92 %
recommandé par
les participants

PROGRAMME

La clarté du profil, la précision des objectifs

Un profil LinkedIn optimisé, c'est quoi ?

- Comment rendre votre profil réellement visible et attractif ?
- Des outils gratuits au service de votre activité.

Définir et dynamiser votre stratégie de communication sur LinkedIn

- Le point sur vos envies et les besoins de vos clients potentiels
- Démontrer et valoriser votre expertise avec vos posts et articles
- Utiliser les bons #hashtags pour cibler les bons prospects
- Créer et/ou intégrer des groupes qui vous font gagner du temps et du business
- « SalesNavigator », le créateur d'opportunités de LinkedIn à votre portée

Maintenir et entretenir votre réseau jour après jour

- Identifier et définir les bases du référencement (intérêt et conseils).

Point sur la réglementation :

- Votre entraînement quotidien en moins de 10 mn
- Le réseau au service de votre productivité
- Les meilleures pratiques des entrepreneur.e.s qui réussissent sur LinkedIn

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS

- En groupe de 8 à 10 entrepreneurs
- Apport théoriques
- Exercices d'application sur profil professionnel
- Retour d'expérience et échange
- Diaporama de présentation
- Démonstration en situation réelle
- Ressources documentaires
- Accès WIFI, accès à un poste informatique équipé d'outils bureautiques

MODALITÉS D'ÉVALUATION / VALIDATION DES ACQUIS

Évaluation formative sous forme de questionnaire (ouvert ou choix multiple).

Attestation de formation.

Équipe pédagogique

BGE Franche-Comté mobilise une équipe pédagogique pluridisciplinaire composée de formateurs conseillers et de professionnels du secteur tout au long de votre parcours. Nous veillons à rester au plus près des réalités métiers et des secteurs professionnels.

Accessibilité

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation. Notre référente handicap est à votre écoute au **03 81 47 97 00**.

*questionnaire de satisfaction à l'issue de la formation.

Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE Franche-Comté ☎ 03 81 47 97 00 ✉ info@bgefco.org

