

# Formez-vous à LinkedIn !

## Développez votre réseau et gagnez des clients !

★★★★☆ 96 %

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 ou de reprise d'entreprise.

#### 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 DISTANCIELLE

#### Dates et lieux de la formation

**PONTARLIER**  
6A rue Claude Chappe

**BESANÇON**  
2C Chemin de Palente

**BELFORT** : 8 avril, 7 juin, 18 octobre, 10 décembre  
Centre sud Affaires 6A rue du Rhône

**LONS-LE-SAUNIER**  
32 avenue Camille Prost

**VESOUL**  
2 rue André Maginot

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

Tarif

245 €



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 théorique
- 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

