

COMMENT UTILISER LINKEDIN POUR FAIRE DU BUSINESS ?

Réf	Modalité	Durée	Nb stagiaires
CULPFDUB2025 - SST7	Présentiel/Distanciel	1.0 jour(s) - 7.0h	10



OBJECTIFS

- Comprendre comment une bonne utilisation de LinkedIn grâce à des astuces simples peut nous permettre de rentrer en contact avec de nombreux clients potentiels et de réaliser du chiffre d'affaires
- Savoir communiquer efficacement sur son entreprise sur le réseau social n°1 chez les professionnels et donner une belle image de sa société



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Public

Dirigeants, Managers et salariés

Pré-requis

Aucun



CONTENU

- Outils de Méthodologie et de Marketing sur les « cibles » sur lesquelles on souhaite communiquer.
- Mettre en place une stratégie de « personae » clairement identifiée pour mieux communiquer par la suite et savoir choisir les bons canaux de communication et les bons contenus.
- A quoi sert LinkedIn et comment s'en servir pour améliorer sa communication ?
- Outils, jeux de rôles, application sur des cas concrets.



PÉDAGOGIE

- Formation très concrète à partir des cas pratiques du participant.
- Théorie et mise en situation sur des cas propres à l'apprenant pour travailler ensemble sur les clés pour trouver une solution à un cas pratique vécu par le participant mais aussi des cas potentiels dans lesquels l'apprenant doit parvenir à mettre en place une communication de crise avec tous les outils étudiés avec le formateur.
- Le but de cette formation est de rentrer dans le vif du sujet et d'être au plus près de la réalité du terrain.



GESTION DES ACQUIS

Méthodes d'évaluation

- **Évaluation pré-formative** : Une grille d'auto-positionnement est transmise aux apprenants en amont de la formation pour faire un auto-diagnostic de leurs compétences.
- **Évaluation de suivi** : Évaluation du développement des compétences via la grille d'auto-positionnement remplie à l'issue de la formation. Évaluation à chaud de satisfaction fournie par REZO.
- **Évaluation des acquis** : Le/la formateur/trice remplit à son tour une grille de validation des acquis basée sur les compétences et connaissances acquises.
- Attestation de fin de formation REZO



FORMATEUR ET PARTENAIRE

Après 25 années d'expérience et de savoir-faire dans les domaines du Marketing, de la Communication et de la

Direction commerciale de PME locales et d'un groupe national, et le retour à l'Université en 2018-2019 pour obtenir un Master en marketing Digital et e-commerce à l'IAE de Grenoble,

Notre partenaire, au fil des années, multiplier son réseau médias, établir des communiqués de presse, gérer des situations de crise, travailler sur les réseaux sociaux et gérer la e-réputation des entreprises clientes.

Il propose des formations accessibles à tous liant pédagogie, concret et professionnalisme sur des sujets comme

« Comment communiquer pour recruter ? »

« Quels Réseaux sociaux utiliser pour promouvoir ses produits et services? Comment les utiliser? »

« Comment gérer l'image de son entreprise ? »

« Les fondamentaux du Marketing : SPECIALE NON COMMERCIAUX ET NON MARKETEURS »



ACCESSIBILITÉ

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les solutions.



REZO PARTAGE

3C rue Irène Joliot Curie, 38320 Eybens
Tél. 04 76 18 06 81 – service-clients@rezo-partage.com
SCOP SARL au capital variable (25 000€) - RCS
Grenoble – SIRET : 809 267 339 00046