

# Programme de formation Page entreprise LinkedIn

## Objectifs de la formation :

À l'issue de la formation, le stagiaire aura acquis les compétences suivantes :

- Créer et gérer une page entreprise sur LinkedIn
- Comment communiquer : définir une ligne éditoriale adaptée à une page entreprise
- Développer une communauté et mesurer l'engagement

## Programme détaillé

### **Module 1 : Introduction aux fonctionnalités d'une page entreprise - 30 min**

- Différents types de compte sur LinkedIn : le profil professionnel et la page entreprise. Intérêts et avantages de chaque type de compte.
- Analyse des fonctionnalités de la page entreprise.

### **Module 2 : Créer du contenu sur une page entreprise - 1h**

- Définir sa stratégie et ses objectifs. Définir sa/ses cible(s). Comprendre les besoins et les attentes de sa cible.
- Intérêts de la communication corporate.
- Comprendre les différents types de publications et définir sa ligne éditoriale.
- Anatomie d'une publication : comprendre la méthode d'écriture et les codes LinkedIn, méthode CTA.
- Créer sa routine de production : principe et outils.

### **Module 3 : Stratégies de développement d'une page entreprise - 30 min**

- Définir des hashtags clés pour se positionner. Suivre des hashtags.
- Technique de développement d'une communauté.
- Bonnes et mauvaises pratiques.

### **Module 4 : Bilan des acquis et questions - 30 min**

- Quizz des acquis et échange avec les participants.
- Vérification des acquis suite à la mise en pratique de façon autonome.
- Réponses aux questions

**Lieux :** Formation Ouverte à Distance – Visio conférence via Skype (ID : live:adpremier06) ou Hangouts (via une adresse gmail) ou Teams.

**Dates et horaires :** à définir avec le stagiaire

**Durée :** 2 heures et 30 minutes

**Moyens pédagogiques et techniques mis en œuvre :**

Support de cours fourni à chaque participant sous Powerpoint minimum 48h avant la formation Formation ouverte à distance sur Zoom

Groupe de participants restreint pour un maximum de réactivité

Assistance pendant un mois suivant la formation

**Moyens permettant d'assurer le suivi de l'exécution de l'action :**

Quizz intermédiaires, et sessions dédiées aux questions sur les points en cours d'apprentissage

**Moyens permettant d'apprécier les résultats de l'action :**

Mise en pratique par des exercices concrets, afin de valider l'acquisition des connaissances.

**Sanction de la formation :**

Attestation de formation.

**Formateurs :**

Margaux Imbert,  
Formatrice et experte en social Selling LinkedIn,  
[margaux@linkforce.in](mailto:margaux@linkforce.in),  
04 22 88 00 40

Chloé Chaix,  
Formatrice et experte Social Selling LinkedIn  
[chloe@linkforce.in](mailto:chloe@linkforce.in)  
07 63 96 06 00