

## Maitriser LinkedIn et gagner en visibilité !

LinkedIn est l'outil de réseautage et de visibilité incontournable dans le monde professionnel d'aujourd'hui. Quel que soit votre objectif : veille, recherches d'opportunités professionnelles, réseautage ou encore prospection, LinkedIn est LE réseau social à utiliser. Découvrez les bonnes pratiques et les pièges à éviter sur LinkedIn. De la visibilité de votre profil au développement de votre business grâce au social selling, cette formation vous donnera les clés pour concevoir et mettre en place votre plan d'action sur LinkedIn afin d'atteindre vos objectifs. En deux journées de formation en distanciel, nous travaillerons concrètement votre profil LinkedIn et concevrons votre feuille de route. Vous serez incollable sur LinkedIn en sortant de cette formation ! N'attendez plus pour perfectionner vos pratiques sur LinkedIn, inscrivez-vous !

**Public :** Tout professionnel désireux de maitriser LinkedIn afin de gagner en visibilité, de développer sa notoriété ou de transformer de nouveaux prospects en clients.

### **Objectifs :**

- Gagner en visibilité sur LinkedIn avec un profil optimisé et paramétré.
- Démontrer votre expertise à travers votre profil et votre communication sur LinkedIn.
- Entretenir votre réseau, identifier vos cibles et entrer en contact avec elles.
- Développer avec LinkedIn des opportunités réelles.

### **Modalités pédagogiques :**

- Support de la formation et documents annexes pour compléter la formation
- Mises en situation, ateliers, cas pratiques, applications concrètes
- Retours d'expérience, analyses et conseils concernant vos pratiques
- Conception de votre plan d'action concret

### **PROGRAMME :**

#### **Soigner sa vitrine digitale et mettre en place une veille**

- Profils, pages, groupes : Identifier les différentes possibilités de LinkedIn.
- LinkedIn et e-réputation : soigner votre vitrine digitale.
- Atelier : Audit de visibilité et e-réputation.
- Atelier : Mettre en place une veille efficace sur Google et LinkedIn.

### **Optimiser son profil LinkedIn pour mieux remonter via l'algorithme**

- Paramétrer et compléter son profil pour répondre à l'algorithme et aux moteurs.
- Bien compléter ses compétences et obtenir des recommandations.
- Personnel Branding et image de marque : définir ses objectifs principaux et son positionnement.
- Atelier : Audit de son profil LinkedIn et identification des champs à optimiser.
- Atelier : Analyse de ses pratiques et actions sur LinkedIn.

### **Développer et entretenir son réseau sur LinkedIn**

- Identifier ses cibles principales et secondaires sur LinkedIn en utilisant les filtres et les suggestions.
- Analyser ses réseaux et les cartographier (Méthode ABC, Pareto, RMF).
- Connaître leurs besoins/problématiques - SONCASE et les thématiques engageantes.
- Personnaliser ses messages d'invitation de mise en relation : les erreurs trop souvent vues.
- Apprendre à garder le lien avec son réseau de façon efficace.
- Atelier : Identifier les personas cibles ainsi que les thématiques communes.
- Atelier : Rédiger un message de mise en relation qui augmentera votre taux de conversion.

### **Créer des contenus performants sur LinkedIn**

- Partager et rédiger du contenu : fond, forme d'un post engageant et CTA.
- Rédiger en utilisant la Méthode AIDAR pour se démarquer et générer de l'engagement.
- Choisir les bons Hashtags pour toucher une plus large audience : les erreurs à éviter.
- Étude de cas : les 5 erreurs à éviter absolument afin que votre post soit réellement poussé par l'algorithme.
- Atelier : Rédiger un post engageant sur LinkedIn.

### **Mettre en place une routine efficace en fonction de vos objectifs**

- Définir un calendrier éditorial et une routine régulière pour atteindre vos objectifs en maîtrisant votre temps.
- Imprimer votre drapeau mental dans l'esprit de votre réseau. Les astuces qui renforceront votre présence de façon simple.
- Capitaliser sur des occasions spéciales pour prendre contact.
- Atelier : Concevoir un calendrier éditorial concret et programmer ses posts.

### Aller plus loin avec LinkedIn

- Exploiter les possibilités des versions premium.
- Identifier des cibles d'intérêt avec Sales Navigator et utiliser les InMail : pour entrer en relation.
- Utiliser Canva pour créer des visuels et illustrer ses posts.
- Maîtriser les bases de l'IA et ChatGPT pour créer du contenu optimisé et optimiser son profil.
- Atelier : Création de visuels et des carrousels avec Canva.
- Atelier : Identification des thématiques à relayer et rédaction d'un post avec ChatGPT.

### Définir ses objectifs et suivre ses actions et retours sur LinkedIn

- Savoir suivre ses retours et concevoir des tableaux de bord.
- Analyser son Social Selling Index.
- Identifier les objectifs SMARTER et associer les KPI clés.
- Atelier : Définition des indicateurs à suivre et création des tableaux de bord avec relevé des chiffres associés.

### Bio de l'intervenante :

Alexandra Denat est diplômée d'un MBA e-business de l'ESG Paris. Consultante-formatrice en marketing, développement commercial et communication digitale, elle intervient depuis plus de 15 ans dans le domaine du e-commerce et du marketing digital. SMAR[T]KETEUSE dans l'âme, elle allie les « sales » et le marketing. Alexandra Denat a travaillé pour le compte de Business France, l'APEC, la Chambre des Métiers et de l'artisanat de Paris, Vente Privée, Disneyland, Air France, MMA, GMF, MAAF, BNP, Allianz, etc... ainsi que pour des TPE/PME et des sites e-commerce.

Alexandra Denat aime transmettre une nouvelle énergie positive et bienveillante lors de ses interventions et sait s'adapter et répondre aux besoins d'un public riche et varié. Ses formations sont à la fois ludiques et très orientées mise en pratique, vous ne verrez pas le temps passer !

→ Lien LinkedIn <https://www.linkedin.com/in/alexandra-denat-formateur-expert-digital-marketing/>

