

Stage pratique de 1 jour(s)  
Réf : LVI

## Participants

Responsables et chargés de Communication et Marketing, RH, Community Manager ou toute personne en charge d'un profil ou d'une page.

## Pré-requis

Aucune connaissance particulière.

## Dates des sessions

## Modalités d'évaluation

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices à réaliser (50 à 70% du temps).

## Compétences du formateur

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

## Moyens pédagogiques et techniques

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.

- A l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.

- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a

# Communiquer avec LinkedIn et Viadeo

*LinkedIn et Viadeo sont les deux réseaux professionnels les plus influents. Développer sa présence suppose de savoir adapter sa communication à des objectifs précis de recrutement, de prospection, de notoriété. Cette formation dressera un panorama des principaux usages et fonctionnalités utiles.*

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Savoir optimiser le contenu de son profil, sa page d'entreprise ou son groupe de discussion

Découvrir les fonctionnalités avancées

Optimiser ses recherches et gérer ses contacts

Maîtriser les usages pour se rendre visible

### 1) Pourquoi utiliser LinkedIn et Viadeo?

### 2) Créer son profil et savoir se rendre visible

### 3) Aller chercher son audience et ses cibles

### 4) Les pages d'entreprise et les groupes de discussion

## Exercice

*Exercices pratiques et mises en situation, échanges entre participants, mise en commun d'expériences.*

## 1) Pourquoi utiliser LinkedIn et Viadeo?

- Quels sont les utilisateurs et leurs motivations ?
- Quelles différences entre ces réseaux professionnels et les autres types de réseaux sociaux ?
- Faut-il faire un choix entre LinkedIn et Viadeo ?
- Les questions à se poser avant de se lancer sur LinkedIn et Viadeo.

## Exercice

*Définir ses objectifs, ses cibles, son positionnement éditorial et ses contraintes de mise en œuvre.*

## 2) Créer son profil et savoir se rendre visible

- Savoir gérer les paramètres de confidentialité.
- Optimiser la présentation de son profil en ajoutant des contenus riches.
- Valoriser ses compétences pour se rendre visible.
- Adopter les bonnes pratiques à adopter pour sortir du lot : interactions, statut, recommandations.
- Faire du marketing de contenus sur LinkedIn : Trending content, Pulse, Publisher, LinkedIn Elevate.

## Démonstration

*Optimiser la rédaction et les contenus de ses profils. Découverte de la fonction Publisher pour la rédaction d'articles.*

## 3) Aller chercher son audience et ses cibles

- Savoir prospecter et trouver des contacts utiles.
- Connaître les bonnes pratiques de la mise en relation.
- Utiliser les groupes de discussion.
- Organiser son portefeuille de contacts et de prospects.
- Promouvoir ses publications sur LinkedIn et Viadeo : Ads et Sponsored posts.
- Découvrir les solutions payantes pour le recrutement.

## Travaux pratiques

*Utiliser les filtres de recherche de profils, organiser son portefeuille de contacts, identifier des groupes utiles. Découvrir les modules de création de campagne payante.*

## 4) Les pages d'entreprise et les groupes de discussion

- Créer ou améliorer une page d'entreprise.
- Créer une page vitrine sur LinkedIn.
- Comprendre les statistiques de sa page d'entreprise : LinkedIn Content marketing score.
- Savoir créer et gérer un groupe de discussion : création, charte, règles de modération.

## Travaux pratiques

*Création et amélioration de Page et Page vitrine, découverte des statistiques. Mettre en place une charte dans son groupe de discussion.*

bien assisté à la totalité de la session.