

LINKEDIN, UN RESEAU SOCIAL AU SERVICE DE VOTRE STRATEGIE D'ENTREPRISE

OBJECTIFS

- Créer et/ou optimiser son profil LinkedIn avec insertion d'une photo de profil et une bannière
- Rédiger un post et un pulse optimisé avec l'utilisation des # ("hashtags") appropriés les mentions et émoticônes si souhaité
- Prospecter via LinkedIn
- Construire et gérer une page entreprise et page vitrine
- Créer des illustrations de posts
- Définir des objectifs et indicateurs de performance pertinents pour mesurer la performance digitale
- Construire un reporting efficace

PUBLIC VISE

Dirigeants et responsables communication, marketing, ressources humaines, emploi/formation des entreprises adhérentes de la distribution et de la transformation des métaux

DUREE ET METHODES PEDAGOGIQUES

La formation sera organisée sur une journée (soit 7 heures) :

Technique d'encadrement

- Orientée à 100% sur le savoir-faire : mise en pratique constante avec les outils à créer ou à gérer

Matériel pédagogique

- La FFDM est équipée d'un pack visioconférence doté d'un écran 75 pouces HD 4K avec caméra et barre de son intégrées
- Accès à internet (wifi)
- Tableau blanc
- Support de synthèse des produits remis en format électronique à l'issue de la formation

NOMBRE DE PARTICIPANTS

12 personnes maximum

PRE-REQUIS

Bonne connaissance des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC). Il est nécessaire d'avoir déjà créé un profil sur LinkedIn et d'avoir une connaissance de ses fondamentaux.

DATES & LIEU

Date 2025 : 19 juin en visioconférence

FORMATEUR

Catherine HEADLEY, Stratégiste digital (expert en acquisition et stratégie digitale et en référencement).

Lien LinkedIn : <https://www.linkedin.com/in/catherineheadley/?originalSubdomain=fr>

EVALUATION

- Questionnaire de connaissance à l'issue de la formation
- Un formulaire de satisfaction individuel en fin de formation

COÛT

400 € net de taxes

ACCESSIBILITE

Nous accordons une grande importance à ce que toutes les personnes puissent accéder à nos formations dans les meilleures conditions. Nous nous adaptons afin de prendre en compte toutes les situations de handicap. Si vous souhaitez nous communiquer une situation de handicap, merci de contacter notre référent handicap, [Laura Penela](#). Notre référent administratif, [Marie Gouillart](#), se tient également à votre disposition.

Nos locaux se situent au premier étage et sont accessibles par ascenseur. La salle de formation, le lieu de restauration ainsi que les sanitaires se situent au même niveau. Nous disposons également d'un matériel pédagogique (pack visioconférence) pour suivre nos formations à distance dans les meilleures conditions.

HEBERGEMENT

Vous trouverez les coordonnées des hôtels très proches de la FFDM (moins de 5 mn) auprès desquels nous avons négocié un tarif préférentiel.

Hôtel Victor Hugo**** - 19 rue Copernic - 75116 Paris - Tél : 01 45 53 76 01

Réservation sur le site internet : <https://victorhugohotel.com/fr/> en indiquant le **code promo « FFDM »** pour bénéficier du tarif préférentiel de la période (voir pour le détail : [Tarifs préférentiels FFDM 2025](#)). Ce tarif comprend le petit déjeuner, l'accès à la salle de fitness et hammam de 7h00 à 22h00.

Hôtel Le Pastel*** - 79 rue Lauriston - 75116 Paris – 01 45 53 41 15

Réservation sur le site internet : <http://www.hotelpastelparis.com> en indiquant le **code promo « FFDM »** pour bénéficier du tarif préférentiel de la période à partir de 155 € (voir pour le détail : [Tarifs préférentiels FFDM 2025](#)). Ce tarif comprend le petit déjeuner.

AVIS SUR LA FORMATION

Cliquez pour accéder aux [indicateurs de performance](#)

LINKEDIN, UN RESEAU SOCIAL AU SERVICE DE VOTRE STRATEGIE D'ENTREPRISE

PROGRAMME DETAILEE

Pour le bon déroulement de cette formation, les participants devront être munis d'un ordinateur portable (la tablette ou le téléphone portable ne sont pas recommandés) et disposer d'un profil LinkedIn.

1. Recherche Sémantique / veille stratégique

- a. Sur quelles terminologies construire la veille
- b. Les outils pour générer des termes
- c. Atelier mise en pratique

2. Définir les différents # ("hashtags") influents

- a. Les outils efficaces
- b. Atelier mise en pratique

3. Optimiser le profil personnel LinkedIn

- a. Règles d'un bon profil
- b. Astuces
- c. Être trouvé
- d. Devenir influent
- e. Sensibiliser les services commerciaux
- f. Optimisation du profil de chaque stagiaire

4. Gérer des contacts via LinkedIn

- a. Maîtriser la recherche avancée
- b. Gérer les degrés de relation
- c. Gérer les invitations
- d. Développer son réseau
- e. Transformer & Prospector
- f. Mise en pratique

5. Communiquer & promouvoir

- a. Différentes possibilités d'expression : les enjeux business
- b. Ecrire un post
- c. Ecrire un pulse
- d. Utiliser slideshare
- e. Tagger
- f. Relayer
- g. Faire de la curation de contenus à partager
- h. Mise en pratique rédactionnel

6. Gérer la page entreprise

- a. Créer une page entreprise optimisée
- b. Communiquer
- c. Relayer
- d. Possibilité de création ou d'optimisation de la page entreprise

7. Gérer les pages Vitrine (si intéressant pour l'entreprise formée)

8. Construire une ligne éditoriale

- a. Pour les pulse
- b. Pour les posts entreprise Vs posts personnels
- c. Créer des illustrations de post

9. Validation des acquis