

LINKEDIN EXPLOITEZ LE PLEIN POTENTIEL DU RÉSEAU PROFESSIONNEL

LinkedIn est la plateforme incontournable pour développer un réseau, renforcer la marque personnelle, et accélérer sa carrière ou ses affaires. Cette formation guidera le participant à travers les fonctionnalités les plus récentes et avancées de LinkedIn pour maximiser sa présence professionnelle en ligne.



Ce cours, conçu pour répondre aux besoins des professionnels modernes, est une opportunité unique de maîtriser LinkedIn et d'exploiter tout son potentiel dans un monde numérique en constante évolution.

OBJECTIFS

- Maîtriser les fonctionnalités de la dernière version de LinkedIn pour un usage stratégique.
- Optimiser votre profil personnel et/ou entreprise pour attirer recruteurs et clients.
- Élaborer une stratégie de contenu engageante pour interagir efficacement avec votre audience.
- Utiliser LinkedIn comme un outil de prospection pour développer votre réseau et générer des opportunités d'affaires.
- Analyser et améliorer votre performance sur LinkedIn grâce aux outils analytiques intégrés.

CONTENU

1. Introduction à LinkedIn

- Comprendre l'importance de LinkedIn dans un environnement professionnel
- Explorer les nouveautés de la dernière version

2. Création et optimisation de profil

- Rédiger un résumé percutant et engageant
- Ajouter des compétences, des recommandations et des projets
- Paramétrer le profil pour une visibilité maximale

3. Développement du réseau

- Identifier et se connecter avec des professionnels pertinents
- Utiliser les invitations de manière stratégique
- Rejoindre et participer à des groupes professionnels

4. Stratégie de contenu

- Publier des articles, vidéos, et *posts* engageants
- Gérer un calendrier éditorial pour maintenir la cohérence
- Optimiser les interactions pour augmenter l'engagement

5. LinkedIn pour les entreprises

- Créer et gérer une page entreprise
- Diffuser des campagnes publicitaires ciblées
- Analyser les résultats des campagnes

6. Prospection et génération de leads

- Utiliser LinkedIn Sales Navigator
- Trouver et contacter des prospects qualifiés
- Intégrer LinkedIn dans votre stratégie commerciale

7. Outils analytiques et amélioration continue

- Comprendre et interpréter les statistiques de profil
- Identifier les opportunités de croissance
- Ajuster la stratégie en fonction des résultats