



SE FAIRE CONNAÎTRE ET VENDRE SES PRODUITS

FORMATION COURTE - WEB MARKETING



RÉSEAUX SOCIAUX PROFESSIONNELS : VIADEO ET LINKEDIN

OBJECTIFS

- Identifier les bonnes pratiques pour développer son réseau professionnel
- Découvrir les principes fondamentaux pour renforcer sa notoriété sur les réseaux sociaux
- Créer son profil LinkedIn
- Créer son profil Viadeo

LinkedIn et Viadeo dominent le marché des réseaux sociaux professionnels et permettent d'optimiser la communication de votre entreprise en valorisant votre expertise et celle de vos collaborateurs. Cette journée de formation vous fournit les bases fondamentales pour aborder sereinement les premiers pas de la gestion de votre e-réputation et la construction de vos profils LinkedIn et Viadeo.

PRÉREQUIS

Savoir utiliser un ordinateur et maîtriser la navigation sur Internet

PUBLIC

Chef d'entreprise artisanale
Conjoint collaborateur
Salarié

Toute personne souhaitant utiliser les réseaux sociaux pour optimiser sa visibilité professionnelle sur Internet

DURÉE

1 jour : 7 heures

INTERVENANT

Formateur expert en Web Marketing, ayant une grande connaissance du secteur artisanal

DATES ET LIEUX

CMA Schiltigheim : nous consulter
CMA Colmar : nous consulter
CMA Mulhouse : nous consulter

TARIF

245 € * pour les chefs d'entreprise (*prise en charge par le Conseil de la Formation de la CRMA Grand Est sous réserve de budget disponible)
210 € * pour les salariés (*prise en charge totale ou partielle par les OPCO)
Se renseigner auprès de nos conseillères en formation

CONTACTS

Conseillères en formation :

→ BAS-RHIN

Angélique DIEUAIDE
03 88 19 79 18
infofc67@cm-alsace.fr

→ HAUT-RHIN

Agnès LUSTENBERGER
03 89 20 84 55
infofc68@cm-alsace.fr



RÉSEAUX SOCIAUX PROFESSIONNELS : VIADEO ET LINKEDIN



SE FAIRE CONNAÎTRE
ET VENDRE SES PRODUITS

PROGRAMME

1. Découvrir les principes fondamentaux :

- introduction
- présentation de LinkedIn
- présentation de Viadeo
- les autres réseaux sociaux : Facebook - Twitter - Google+
- données chiffrées : nombre d'utilisateurs , démographie, population type
- modèles économiques

2. Créer et optimiser son profil LinkedIn et Viadeo :

- les clés d'un profil efficace :
 - l'impact des mots clés
 - l'importance du titre professionnel
 - la présentation des compétences
 - l'indication des coordonnées
- rendre son profil attractif :
 - photo, image de fond, éléments multimédias
 - mise en page
- dépasser le stade du CV et présenter efficacement ses expériences
- rédiger un résumé pour se présenter efficacement
- utiliser les "contenus riches" pour améliorer l'attractivité de son profil (sites web, vidéos, Slideshare)
- adopter les bonnes pratiques pour gagner en visibilité
- valoriser ses compétences et faire une demande de recommandation
- utiliser ces réseaux pour des objectifs Marketing et Business

3. Savoir réseauter :

- prendre contact efficacement et gérer les invitations reçues
- élargir son réseau et trouver des contacts potentiels
- rejoindre et participer à des groupes
- développer "l'attitude réseau"
- pourquoi et comment partager des articles

4. Le recrutement 2.0 via LinkedIn et Viadeo :

- quelques chiffres
- méthodologie
- l'importance de la communauté



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel

Conditions d'apprentissage optimales, chaque stagiaire ayant un poste informatique à disposition

Le groupe de stagiaires limité à 8 personnes permet une individualisation de la formation : à la fin de la journée, les participants auront chacun créé leurs profils LinkedIn et Viadeo et seront prêts à les enrichir

ÉVALUATION

Remise d'une attestation individuelle de formation

Questionnaire de satisfaction en fin de stage