



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 :

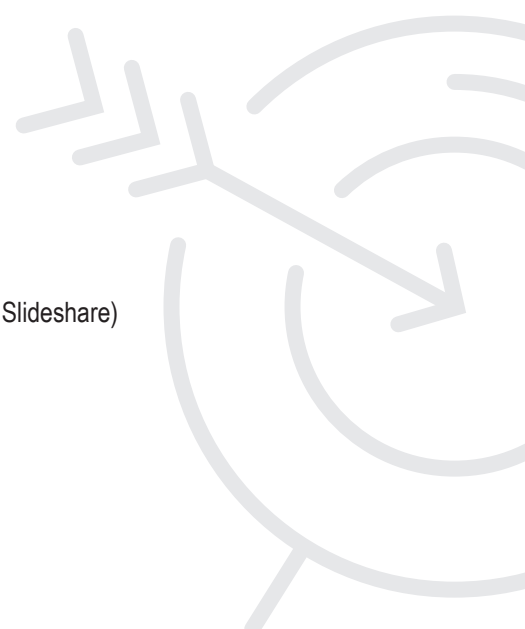
- les clés d'un profil efficace :
 - l'impact des mots clés
 - l'importance du titre professionnel
 - la présentation des compétences
 - l'indication des coordonnées
- rendre son profil attractif :
 - photo, image de fond, éléments multimédias
 - mise en page
- dépasser le stade du CV et présenter efficacement 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