

PROGRAMME DE FORMATION



LINKEDIN ET LE SOCIAL SELLING  
NIVEAU DEBUTANT

Version 1.2 - Programme mis à jour le 24/10/2023

HÉMAPHORE ACADÉMIE, ORGANISME DE FORMATION  
SPÉCIALISÉ EN COMMUNICATION DIGITALE

# LINKEDIN ET LE SOCIAL SELLING



## PUBLIC

**Indépendants,  
Chef(fe)s d'Entreprise,  
Commerciaux,  
Chargé(e)s de  
recrutement**



## NIVEAU

**DEBUTANT**



## DURÉE

**1 JOUR  
(7 heures)**

Rythme : En continu  
9h00 12h30 et 14h00 17h30  
En centre.  
Présentiel en inter-entreprises  
5 personnes max. par session



## COÛT

**450€ HT  
par participants**

Possibilité de prise en charge par  
votre OPCO.



## DÉLAIS D'ACCÈS

**15 jours minimum  
selon disponibilités**

Sous réserve d'un nombre suffisant  
de participants et dans la limite des  
places disponibles.

## OBJECTIFS

- Compléter son profil pour le rendre attractif et efficace.
- Définir ses objectifs et sa cible commerciale.
- Mettre en place sa ligne éditoriale.
- Créer et publier du contenu pertinent pour sa cible et devenir l'expert à contacter.
- Structurer sa démarche commerciale pour fidéliser et trouver de nouveaux contacts.

## PRÉREQUIS

- Le stagiaire dispose déjà d'un compte LinkedIn. Il doit avoir accès à son compte LinkedIn pendant la formation.

## METHODES MOBILISEES

- La salle de formation est équipée d'un poste informatique par stagiaire et reliée à Internet. Le formateur s'appuie sur un vidéoprojecteur et un paperboard.
- Un support de cours est fourni à l'ensemble des stagiaires, ainsi qu'un stylo et un bloc-notes.
- Nos formateurs sont experts dans leur domaine et pratiquent au quotidien ce qu'ils enseignent. Ils sont formés à la pédagogie.
- Le stagiaire optimisera son profil LinkedIn. Il effectuera ses premières publications optimisées et ses premières recherches de contact.
- Le suivi de l'exécution est effectué via les feuilles d'émargement signées des stagiaires et du formateur par demi-journée de présence et un certificat de réalisation individuel.

## MODALITES D'EVALUATION

- L'appréciation des résultats est effectuée grâce à des jeux de questions-réponses oraux, à un quizz d'évaluation finale, à l'attestation de fin de formation individuelle et à un questionnaire de satisfaction à chaud.

## ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

- Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. En cas de situation de handicap, veuillez nous consulter pour étudier ensemble la faisabilité et l'adaptation de l'action de formation.

HÉMAPHORE - 5 rue Olivier de Serres, 26300 Châteauneuf-sur-Isère.

<https://academie.hemaphore.fr/> - 04 75 45 94 55 - [contact@hemaphore.fr](mailto:contact@hemaphore.fr)

RCS Romans : 801 027 111 - SIRET : 80102711100039 - SARL Unipersonnelle au capital de 5000€ - Code NAF : 7021Z - TVA Intra : FR47801027111  
Organisme de formation enregistré sous le numéro 82 07 00977 07 auprès du préfet de région Auvergne Rhône Alpes. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.



## PROGRAMME DÉTAILLÉ

### INTRO

Tour de table pour connaître les participants, leur activité et leurs attentes vis-à-vis de la formation.

### ÉTAPE 1 : Découverte de LinkedIn et optimisation de son profil (3h00)

- Comprendre les enjeux de LinkedIn.
- Construire et paramétrer son profil commercial.
- Organiser et gérer son compte : organiser ses contacts, gérer sa visibilité, ses publications...
- Page Pro versus page Perso, le professional branding.
- Maîtriser les options de confidentialité : protéger son image numérique professionnelle.
- Créer un profil efficace : l'impact des mots clés, du titre professionnel, des compétences, des coordonnées.
- Rendre son profil attractif : photo, image de fonds, les éléments multimédias, mise en page.
- Dépasser le stade du CV en ligne et présenter efficacement ses expériences.
- Adopter les bonnes pratiques pour gagner en visibilité.

### ÉTAPE 2 : Publier efficacement sur LinkedIn (2h30)

- Publier du contenu en adéquation avec l'image de l'entreprise.
- Les types de publication : texte seul, image, vidéo, lien, documents, articles.
- Découverte du fonctionnement de l'algorithme LinkedIn.
- Savoir définir une ligne éditoriale, la structurer, la construire.
- Publication : les bonnes pratiques (quand publier...?)
- Découverte des interactions : aimer, commenter, partager...

### ÉTAPE 3 : Développer et animer son réseau professionnel (1h30)

- Reprise des objectifs listés en début de formation.
- Quelle stratégie aborder avec votre carnet de contact ?
- Développer son réseau LinkedIn : les objectifs, prendre contact, faire des demandes.
- Exemples de stratégie d'acceptation.
- Comment trouver des prospects ?
- Le social selling Index SSI.
- Découverte de banques d'images gratuites, créer des visuels avec Canva.

### EVALUATION FINALE ET CONCLUSION :

Quizz d'évaluation finale, bilan de la formation et réponses aux questions complémentaires.