



**Intervenant :**

Nicolas MIGEREL

**Durée, date et horaires :**

1/12 - 9h30-17h30

**Modalités :**

- En présentiel
- CGA MP – Toulouse
- Nombre de participants mini : 4
- Apporter son ordinateur portable

**Tarif :** 40 € - repas offerts

**Public concerné :**

- Dirigeant d'entreprises adhérentes au CGA MP, leur associé, leur conjoint, leurs salariés

**Pré-requis :**

Etre déjà un utilisateur de LinkedIn

**Inscriptions :**

- 15 jours avant la date
- 30 jours avant le début de la formation si demande prise en charge

**Contact :**

Sophie Douhet :  
s.douhet@cgamp.asso.fr  
Tél. : 05 62 16 73 54  
Mob. : 06 12 25 12 78

**CENTRE DE GESTION  
AGRÉÉ MIDI-PYRÉNÉES**

13, avenue Jean Gonord  
31 500 Toulouse  
[www.cgamp.asso.fr](http://www.cgamp.asso.fr)

N° identification CGA 1 01 310  
SIRET 309 172 997 00046  
Association déclarée loi du 1<sup>er</sup> juillet 1901  
Haute-Garonne N°9048 JO du 06/07/75  
Décision d'agrément du 28/09/76.

COMMUNIQUER - PROGRAMME DE FORMATION

## LINKEDIN : OPTIMISER SON UTILISATION

### Objectifs pédagogiques

Avec cette formation, vous apprendrez à exploiter des opportunités présentes sur LinkedIn, le 1er réseau social professionnel au monde. Que vous vouliez faire de la veille, développer votre réseau, évoluer dans votre carrière, générer du business ou gérer la présence de votre entreprise sur LinkedIn, à l'issue de cette formation, vous aurez les clés pour atteindre vos objectifs.

Comprendre et mettre en œuvre la notion de personal branding  
Connaître la méthode pour développer son réseau  
Savoir faire usage du social selling

---

#### Module 1 : Créer sa carte de visite 2.0

- 1.1. L'importance de l'image
- 1.2. Créer une émotion pour donner envie d'en savoir plus
- 1.3. Choisir les bons mots clés pour être bien référencé
- 1.4. Devenir expert absolu pour son profil LinkedIn
- 1.5. Découvrir la page entreprise et du groupe

Atelier 3 : Analyse d'un profil

Atelier 4 : Construction de l'elevator pitch

Atelier 5 : Créer une page entreprise

#### Module 2 : Développer son réseau

- 2.1. Définition d'un réseau de contacts
- 2.2. Savoir qui accepter ou refuser : quelles sont mes cibles
- 2.3. Ajouter les personnes cibles avec la bonne démarche
- 2.4. Mener des actions de réseautage dans la vraie vie
- 2.5. Attirer des abonnés vers sa page entreprise

Atelier 6 : définir sa cible

Atelier 7 : ajouter une personne, suivre une personne, s'abonner à une page

#### Module 3 : Se démarquer en publiant

- 3.1. Publier quand, quoi, comment ?
- 3.2. Créer son storytelling
- 3.3. Technique de rédaction pour bien poster
- 3.4. Je like, je commente et je partage : pourquoi faire ?
- 3.5. Découvrir les outils statistiques de LinkedIn et tableaux de bords
- 3.6. Faire de la veille

Atelier 8 : publier un post efficacement

Atelier 9 : quand commenter et de quelle façon

5.1. Prise en main des fonctionnalités

5.2. Créer des gabarits à votre image

5.3. Retoucher des photos en ligne

5.4. Partager et diffuser

### Moyens pédagogiques

Support ppt

Exercices sur ordinateur personnel

Travail sur projet personnel

### Évaluation

Quiz au démarrage. L'évaluation est réalisée tout au long de la formation à travers des cas pratiques personnalisés. Le stagiaire évalue sa progression à l'issue de la formation, confirmée par l'intervenant.

### Suivi

Feuilles d'émargement – Attestation de fin de formation individuelle

Questionnaire stagiaire

### Accessibilité

Vous êtes en situation particulière ? Contactez le service formation pour répondre à vos besoins spécifiques lié à votre handicap.