

**ANNEXE**  
**Programme détaillé et Formateur**

**LinkedIn : améliorez votre profil personnel  
pour trouver de nouveaux clients**

**Objectifs pédagogiques :**

- Comprendre l'intérêt de LinkedIn dans le domaine de la prospection clients.
- Savoir utiliser les différentes fonctionnalités de LinkedIn pour attirer les clients.
- Créer et programmer des contenus efficaces pour sa communication.

**Public visé :** niveau débutant

**Date et durée :**

Mardi 4 mars 2025 de 9h à 12h30 (3,5h avec pause de 10 mn à 11h), en distanciel synchrone via le logiciel Zoom

**Accessibilité :** les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement par mail à [contact75@terragestion.com](mailto:contact75@terragestion.com), afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

**Prérequis :** Les participants doivent avoir un profil LinkedIn et leurs codes d'accès

**Tarif adhérent et correspondant :** 25 €

**Tarif non adhérent :** 50 €

**Modalités d'inscription et d'annulation :** sur le site de TERRA GESTION. Cliquer sur le nombre de places puis sur s'inscrire à la formation. Compléter le formulaire et régler par virement, carte bancaire ou chèque.

**Méthode et moyens pédagogiques :**

- Techniques
  - Accès à une plateforme de visioconférence Zoom après envoi d'un lien et d'un code de connexion
- Pédagogiques
  - Exposés théoriques
  - Conseils pratiques
  - Démonstrations

**Les supports de cours** sont remis électroniquement aux participants le jour de la formation

**Modalités d'évaluation :**

- Evaluation du niveau des connaissances des stagiaires en début de formation
- Evaluation des acquis des stagiaires en fin de formation

**Nombre de participants :** cette formation est organisée pour un groupe de participants d'environ 12 personnes

**Nature de la formation dispensée :** à l'issue de la formation, une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.

**Qualité et évaluation de la formation :** un questionnaire d'évaluation sera remis à chaque participant pour mesurer le niveau de satisfaction au regard des attentes.

### **Programme :**

#### 1ère partie – Comprendre

- Qu'est-ce que LinkedIn ?
- Quels types de profils trouve-t-on sur LinkedIn ?
- Quelles sont des différences entre page et profil LinkedIn ?

#### 2ème partie – Optimiser

- Optimiser le titre et le résumé de son profil LinkedIn
- Créer une page entreprise/professionnelle
- Rechercher des prospects et augmenter son nombre de contacts

#### 3ème partie – Communiquer

- Les différents types de contenus sur LinkedIn
- Comment créer un post qui fonctionne ?
- Programmer son contenu sur LinkedIn

**Formatrice :** Emmanuelle PUTAUX – Consultante et formatrice en marketing digital

- Fondatrice « Une nouvelle ère »