

LinkedIn

Comme un Pro

improov

Plan de cours détaillé
Version 2.1
Avril 2020



Que pouvez-vous attendre de la formation LinkedIn COMME UN PRO?

Comptant présentement plus de 560 millions de membres et environs 2 nouveaux utilisateurs à chaque seconde, LinkedIn compte 105 millions de visiteurs uniques par mois, 45 milliards de pages vues par trimestre et plus de 7 millions d'offres d'emplois en ligne.

LinkedIn comme un pro vous démontre étape par étape, comment optimiser votre profil grâce à des techniques stratégiques et créatives. Cette formation vous servira à augmenter votre notoriété, à créer des publications qui ont de l'impact et surtout comment convertir votre investissement de temps, en clients payants.

Simple, structuré et avec une pincée de plaisir, cette formation plaira aux débutants tant qu'aux experts LinkedIn !

Public cible du programme

- ✓ Tout professionnel des ventes et du marketing qui veut se démarquer auprès de son public cible
- ✓ Tout représentant et consultant qui souhaite déplacer et optimiser sa prospection vers LinkedIn
- ✓ Gestionnaire, chef d'entreprise, entrepreneur qui recherche des façons créatives d'utiliser LinkedIn pour faire des affaires et rejoindre les bonnes personnes

Vous avez absolument besoin de ce cours si	A quoi ressemblera votre futur après cette formation ?
<ul style="list-style-type: none">- Vous voulez sérieusement agrandir votre réseau professionnel- Vous désirez augmenter votre notoriété et votre crédibilité- Vous avez une expertise à faire connaître et n'y arrivez pas seul- Vous voulez donner le goût de faire affaire avec vous- Vous utilisez LinkedIn et savez que vous pouvez faire mieux	<ul style="list-style-type: none">- Vous emploierez simplement de nombreux modèles pour parfaire vos communications avec votre public cible- Vous trouverez les bonnes personnes pour composer votre réseau- Vous générerez beaucoup d'engagement sur votre contenu- Vous investirez efficacement votre temps sur LinkedIn- Vous trouverez facilement vos clients potentiels- Vous accéderez totalement à la planète pour développer vos affaires

SURVOL DU PROGRAMME



Mission

Votre mission dans ce programme.

Développer vos affaires par **une image de marque forte** et des publications engageantes sur LinkedIn.

Atelier en direct avec formateur :

4 x 90 mins

6 heures

MODULE 1

Connaître les avantages de la vente relationnelle

Durée de ce module en ligne :

À venir

Apprendre pourquoi, en matière de vente relationnelle moderne, LinkedIn génère plus de 80% des opportunités conclues afin d'y trouver avantage pour votre entreprise.

- Identifier les 3 étapes de la vente relationnelle
- Reconnaître la valeur de LinkedIn pour ses affaires
- Définir les opportunités qui vous correspondent
- Connaître l'ampleur de la vente relationnelle dans le marché mondial

MODULE 2

Accorder son intention à son public cible

Durée de ce module en ligne :

À venir

Déterminer avec précision votre intention professionnelle sur LinkedIn ainsi que l'audience à laquelle elle s'adresse, afin d'assurer la cohérence de vos stratégies numériques

- Connaître les 5 principales intentions des utilisateurs LinkedIn
- Choisir une seule intention parmi celles offertes
- Identifier les avantages de cibler son audience avec précision
- Définir 3 caractéristiques de la persona de votre public cible

MODULE 3

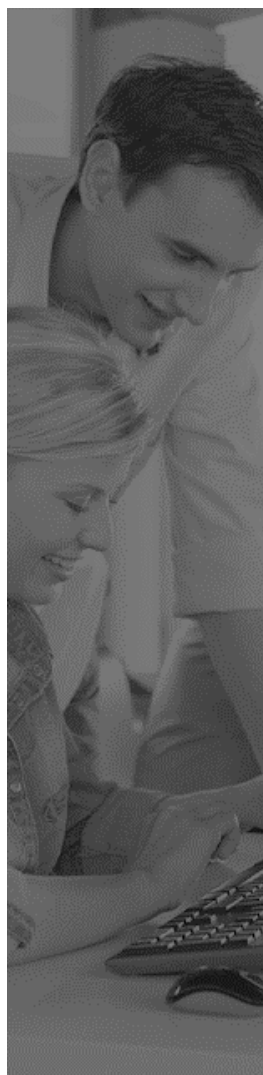
Maîtriser toutes les fonctionnalités

Durée de ce module en ligne :

À venir

Découvrir toute l'influence de l'algorithme LinkedIn sur votre expérience d'utilisateur afin de pouvoir l'exploiter à votre avantage.

- Identifier les priorités de l'algorithme
- Connaître les 6 éléments du fil d'actualité
- Comprendre la valeur de LinkedIn pour ses affaires
- Nommer les 2 règles d'une connexion réussie
- Apprendre les raccourcis qui optimisent l'emploi de la messagerie LinkedIn
- Savoir qui produit du contenu, pourquoi et comment
- Différencier et déterminer les notifications utiles pour vos affaires



MODULE 4

Illustrer son intention avec un profil Expert

Durée de ce module en ligne :

À venir

Apprendre à remplir toutes les sections de votre profil LinkedIn afin d'appuyer votre expertise et de vous démarquer auprès de votre public cible.

- Illustrer efficacement son expertise et son professionnalisme
- Créer sa première bannière avec Canva
- Identifier les pratiques efficaces et celles à éviter
- Créer un titre révélateur et un résumé efficace
- Connaître les 3 raisons d'avoir une page entreprise
- Identifier ses 3 compétences les plus cohérentes avec son intention
- Comprendre comment solliciter et donner des recommandations

MODULE 5

Développer un réseau qui aide vraiment vos affaires

Durée de ce module en ligne :

À venir

Apprendre comment bâtir un puissant réseau d'affaires qui compte des gens engagés afin d'aider votre visibilité sur LinkedIn.

- Développer un réseau qui aide vraiment vos affaires
- Comprendre la différence entre un gros réseau et un bon réseau
- Connaître les diverses séquences de communication
- Comment optimiser son engagement en 5 étapes
- Comprendre le fonctionnement des outils de recherche LinkedIn
- Connaître les 6 éléments d'un bon message de connexion
- Créer son premier message de connexion et l'enregistrer

MODULE 6

Publier avec impact pour rejoindre votre public

Durée de ce module en ligne :

À venir

Apprenez comment publier du contenu engageant et pertinent afin de mettre en valeur vos compétences spécifiques.



- Comprendre toute la portée organique encore accessible sur LinkedIn
- Connaître les tendances de publication actuelles
- Explorer les sujets qui touchent spécialement votre public cible
- Différencier les types de contenu entre l'article, le post, l'événement, le live, les groupes
- Connaître les 6 médiums de publication et leur priorité dans l'algorithme
- Connaître les règles de rédaction propres à LinkedIn
- Identifier les 6 éléments d'une publication complète
- Découvrez des trucs pratiques pour faciliter la publication



LE DÉROULEMENT DE LA FORMATION

(version LIVE)

DURÉE : 6 heures – (360 minutes)

Sous forme d'ateliers pratiques en direct  d'une durée de 90 minutes, les 4 sessions prévues vous permettront de comprendre les fondements et les principes d'une bonne utilisation de la plateforme LinkedIn. Dans un avenir rapproché, vous aurez accès au programme complet via des *capsules en ligne  comprenant aussi quelques exercices à compléter à votre rythme, dans une plateforme sécurisée et privée.

Une nouvelle cohorte débute à tous les 2 à 3 mois, selon la demande. Informez-vous sur notre site web ou avec la personne qui vous a partagé cette brochure pour connaître la date de la prochaine cohorte.

Dans le cas où vous réservez pour un nombre supérieur à 10 participants au sein de votre entreprise, un outil d'analyse sans frais sera généré afin de vous permettre de suivre l'évolution de chacun de vos employés.

	Format	Durée	Sujet
Semaine 1	Atelier en direct avec formateur	90 minutes	Module 1 Connaître les avantages de la vente relationnelle Module 2 Accorder son intention à son public cible
Semaine 2	Atelier en direct avec formateur	90 minutes	Module 3 Maîtriser toutes les fonctionnalités Module 4 Illustrer son intention avec un profil expert
Semaine 3	Atelier en direct avec formateur	90 minutes	Module 5 Développer un réseau qui aide vraiment vos affaires
Semaine 4	Atelier en direct avec formateur	90 minutes	Module 6 Publier avec impact pour rejoindre votre public cible

TOTAL 6 heures

Une nouvelle cohorte (pour les sessions publiques) débute tous les mois, selon la demande.

Informez-vous sur notre site web ou avec la personne qui vous a partagé cette brochure pour connaître la date de la prochaine cohorte.



« EN DIRECT »

Les sessions sont d'une durée de 90 minutes avec un maximum de 15 participants.

Ces sessions permettent une grande interaction avec le formateur et un haut taux de participation.



« CAPSULE VIDÉO »

Les sujets en ligne comportent des vidéos et des exercices de formation à distance qui permettent de réviser et parfaire certains apprentissages.

Les participants ont l'opportunité de poser des questions par courriel ou les poser lors des sessions en direct.

VOTRE FORMATEUR / COACH

David Cantin

Dès sa petite enfance, David organise des événements pour les enfants de la rue et s'occupe de tout le monde. Il était à l'aise dans n'importe quel contexte social déjà à cette époque!

Ça n'a jamais changé par la suite, tout est toujours prétexte à faire connaissance!

Passionné pour l'être humain et la communication, David est devenu éducateur spécialisé au début de la vingtaine après avoir voyagé en Europe quelques mois. C'est un métier exigeant, mais passionnant dans lequel il s'investit complètement pendant plus de 10 ans.

Mais après toutes ces années, les défis manquent en intervention. David se tourne alors vers la vente, la représentation et l'entreprise privée. Encore une fois, c'est un métier exigeant dans lequel il s'investit complètement.

En trame de fond, David a toujours eu un penchant très fort pour la technologie et les communications autres que interpersonnelles. Pour lui, l'apparition des médias sociaux ne passa pas inaperçue. Et c'est fin 2017 qu'il découvre la plateforme LinkedIn, son nouveau terrain de jeu!

Après avoir exploré et expérimenté LinkedIn plus d'un an, créé des liens serrés avec des sommités de partout dans le monde sur LinkedIn et s'être fait offrir un boulot de rêve sur LinkedIn, David vous présente maintenant V3 Académie. Bienvenue dans l'ère du marketing relationnel!



Garantie de satisfaction

NOS FORMATIONS SONT GARANTIES À 100%

Votre satisfaction est essentielle et est notre priorité!

Nous prendrons toutes les mesures nécessaires afin de vous satisfaire. Il peut s'agir d'un crédit pour une autre activité de formation, d'un remplacement voire d'un remboursement.

Restons en contact

JOIGNEZ notre liste grandissante de participants satisfaits et plus efficaces!

N'hésitez pas à nous joindre directement afin d'obtenir réponse à vos questions et initier les démarches pour la mise en place de votre prochain programme de formation IMPROOV.

Info@improov.pro

(514) 670-5300



[Linkedin.com/in/francoissauro/](https://www.linkedin.com/in/francoissauro/)



[Facebook.com/improov.pro/](https://www.facebook.com/improov.pro/)

IMPROOV est une marque déposée de Fetch Capital humain Ltée

Organisme agréé emploi Québec # 0054855

Crédits:

Auteur : François Sauro

Images : AdobeStock.com, Unsplash, cmo, IMPROOV

Mars 2020 | IMPROOV | Montréal, Qc