



PROGRAMME DE FORMATION – *présentielle*

Linkedin : savoir animer son réseau pour mieux agir sur sa marque commerciale et sa marque employeur

Public visé par la formation et prérequis :

- Cette formation s'adresse à toute structure qui commercialise, recrute, agit sur son environnement professionnel pour faire rayonner sa marque.
- Le public concerné peut aller du dirigeant au service RH en passant par les fonctions supports et les autres collaborateurs souhaitant s'initier ou s'aguerrir sur l'outil
- Aucune ancienneté professionnelle n'est nécessaire pour bénéficier de cette formation
- L'approche digitale simple est préconisée pour apprécier au mieux cette formation

Objectifs de la formation :

- A l'issue de cette journée, les participants pourront bénéficier des bases pratiques favorisant une meilleure compréhension de l'outil et de ses capacités. Ils auront pratiqué en formation et agit sur leur propre profil LinkedIn Ces acquis pourront ensuite être exploités pour une promotion personnelle de profil et de sa marque employeur
 - Comprendre les usages et le potentiel de LinkedIn
 - Créer ou optimiser votre profil
 - Savoir s'investir personnellement sur LinkedIn
 - Optimiser son réseau et sa notoriété sur LinkedIn
 - Devenir prescripteur de la marque employeur
- A l'heure du tout digital, la communication de marque est un enjeu crucial pour les entreprises qui doivent en maîtriser les codes et enjeux pour en faire un avantage concurrentiel. Les thèmes abordés vous permettront donc de découvrir ou de développer vos savoirs et savoir-faire sur cet outil professionnel. Cette journée mêle théorie et pratique, via des échanges mutuels, des apports illustrés par le formateur, des vidéos et illustrations favorisant la prise de conscience des enjeux du programme de formation dispensé.

Moyens et méthodes pédagogiques :

- Le formateur s'appuie sur une présentation power point animée de vidéos et d'illustrations. Il remet de la documentation papier au fil du déroulé pédagogique et une clef USB en fin de séminaire qui permettra aux apprenants de s'approprier et d'utiliser les outils présentés.
- Le retour d'expérience et la mutualisation seront favorisés sur l'ensemble du séminaire.
- L'utilisation d'un PC portable est préconiser afin de pouvoir travailler individuellement en atelier.

Évaluation de la formation / sanction de la formation :

- Le formateur s'assure en démarrage de cession de la bonne compréhension des enjeux de la formation et valide les attentes des participants. En fin de formation, le formateur s'assure d'avoir répondu aux attentes formalisées par les stagiaires.
- Un support d'évaluation à chaud est remis à la fin de la formation et porte tant sur le contenu pédagogique que les apports méthodologiques.
- Un support d'évaluation à froid est envoyé à 6 mois aux stagiaires.
- La formation sera sanctionnée par une attestation individuelle de formation.

Qualité du ou des formateurs :

- Julie SAINSON-CUQ – Dirigeante de JSC CONSEILS
- 20 années passées au sein d'un grand groupe de recrutement en qualité de directrice d'agences. Des capacités d'accompagnement dans l'animation du recrutement et des équipes.

Durée de la formation et modalités d'organisation :

- Formation d'une journée en inta ou extra
- Formation de groupe ad minima 3 personnes
- Un groupe maximum de 8 stagiaires est souhaitable pour une meilleure personnalisation et interaction.
- Possibilité de réalisation de Janvier à Décembre (sauf août)
- Horaires : 9h-17h
- La formation peut être dispensée au sein de locaux de l'entreprise ou au sein des locaux du cabinet JSC CONSEILS
- Tarif :800 HT par jour (hors frais de déjeuner)