



## PROGRAMME DE FORMATION

### **Devenez collaborateur ambassadeur grâce à LinkedIn**

#### Objectifs

- Comprendre les enjeux de l'e-réputation
- Utiliser des outils web de surveillance et de veille pour contrôler son e-réputation
- Comprendre le rôle du collaborateur ambassadeur
- Animer et publier du contenu efficacement sur LinkedIn

## Programme

### 1ère partie : Devenir collaborateur ambassadeur

- Les enjeux de l'e-réputation
- Comment surveiller son e-réputation ? Présentation des outils de surveillance et de veille
- Les actions concrètes à mettre en place pour maîtriser son personal branding
- Qu'est-ce qu'un « Collaborateur Ambassadeur »?
- Quelles sont ses missions et son rôle ? Quels sont les avantages pour l'entreprise et pour le collaborateur ?

### 2ème partie : Les outils de l'ambassadeur collaborateur LINKEDIN

- Construire un profil efficace :
  - Lexique, bonnes pratiques et usages
  - Mise à jour du profil LinkedIn
  - Faire vivre son réseau sur LinkedIn : accroître son réseau efficacement, intégrer des communautés métiers et thématiques, interagir avec sa communauté
  - Paramétrage et statistiques
- Prendre la parole et diffuser « les valeurs, les services, la vie de l'entreprise sur LinkedIn »
  - Quelle stratégie de contenu adopter selon son profil ?
  - Publier efficacement du contenu depuis son profil : publications (textes, photos, vidéos, liens) et article Pulse
  - Relayer et interagir avec le contenu corporate via la page Entreprise LinkedIn et les comptes annexes (collaborateurs et externes)
  - Améliorer sa visibilité grâce au Social Selling Index de LinkedIn

### 3ème partie : Les médias sociaux dans votre quotidien professionnel

- Utilisez les outils de veille (Google Alertes) + votre contenu de marque via la page Entreprise LinkedIn
- Ligne éditoriale : organisez votre contenu selon vos domaines d'activités
- Pendant la dernière demi-heure, la formatrice revient sur les étapes clés de la réussite d'un Collaborateur Ambassadeur efficace

### Méthodes et moyens pédagogiques

Présentation Powerpoint, théorie adaptée à la réalité, questions/réponses, conseils individuels personnalisés. Mises en situation, feedback du groupe pendant les exercices.

### Modes d'évaluation

Une grille d'évaluation "à chaud" de la formation sera complétée par le participant sur les conditions de déroulement de l'action (organisation, pédagogie...). Un bilan de positionnement initial et final permettant de confirmer l'atteinte des objectifs de la formation sera complété par le participant et validé par le formateur.



#### Durée

1 jour  
ou  
2 demi-journée  
soit 7 heures



#### Prérequis

Pas de prérequis particuliers pour cette formation. Les participants devront être équipés d'un ordinateur portable pouvant se connecter au réseau wifi.



#### Lieu

Alpes-Maritimes  
(06)



#### Sanctions

Certificat de réalisation individuel remis à l'issue de la formation.



#### Modalités d'accès

Nos formations sont accessibles à tous. Pour toute situation particulière nécessitant une adaptation, merci de nous contacter.



#### Intervenante

Flora DESBROSSES :  
Consultante et formatrice en stratégie social média. 4 ans d'expérience en tant que Social Media Manager et 4 ans dans le conseil et la formation.



#### Public

Jusqu'à 15 personnes.  
Toutes personnes souhaitant développer leur réseau sur les médias sociaux afin d'optimiser leurs relations commerciales avec leurs prospects et clients.