



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 efficacement sur LinkedIn



Durée

1 jour ou 2 demi-journées
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.



Lien

En intra : en présentiel ou distanciel, France entière.
En inter : selon planning.



Modalités d'accès

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



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.



Sanctions

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

PROGRAMME DE FORMATION

Déroulé :

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 & moyens pédagogiques

Nombreux apports méthodologiques. Les participants réalisent des travaux pratiques correspondant à des cas concrets. La pédagogie favorise les échanges entre participants ; l'animateur apporte des réponses personnalisées à chacun. Les participants disposeront d'un support de formation envoyé par e-mail à la fin de la formation.

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.

Intervenante :



Flora DESBROSSES :

Après plusieurs années en tant que community manager et formatrice, Flora lance sa propre entreprise en 2016. Depuis elle forme et accompagne différentes entreprises dans la conception de stratégies de communication sur les réseaux sociaux.