



Les Éclaireurs  
de Connaissances

## **Construire votre stratégie de marque et la mettre en œuvre sur LinkedIn pour vous démarquer de vos concurrents et booster votre chiffre d'affaires**

- Formation 100% personnalisée
- Nombreuses mises en pratique et cas concrets
- Animée par des formateurs experts dans leur domaine d'intervention
- 2 points de suivi post-formation pour échanger sur les problématiques rencontrées et étudier les pistes d'optimisation
- Disponibilité post formation, par téléphone ou email, en cas de question des apprenants – *sur une période de 6 mois*
- Écoute, bienveillance et convivialité

### **Prérequis**

- Avoir un ordinateur portable + un smartphone
- Être à l'aise avec l'utilisation d'un ordinateur et la navigation internet
- Avoir un profil personnel LinkedIn et en avoir les codes d'accès

### **Cible**

- Dirigeant, Chargé de marketing, Chargé de communication, Community Manager
- TPE / PME

Minimum : 4 stagiaires

Maximum : 8 stagiaires

### **Objectifs pédagogiques**

- Comprendre les enjeux d'une identité de marque affirmée
- Identifier les piliers de la stratégie
- Déterminer les actions pour se démarquer de sa concurrence
- Construire et adapter sa stratégie de marque
- Définir votre stratégie social media sur LinkedIn
- Rédiger des publications pertinentes sur LinkedIn
- Savoir créer des visuels adaptés pour illustrer vos publications
- Analyser les performances de vos publications pour optimiser votre présence digitale

### **Résultats attendus**

- Créer votre image de marque pour une mise en œuvre d'actions de communication cohérentes
- Construire votre réseau sur LinkedIn et développer votre notoriété
- Être autonome pour communiquer efficacement sur LinkedIn



## **Tarif de la formation**

- 600€ HT par stagiaire
- Intra-entreprise : sur demande, en fonction de nombre de stagiaires

## **Durée**

- 14 heures : 4 demi-journées

## **Modalités de déroulement de la formation**

- Formation présentielle ou 100% à distance synchrone via l'outil de votre choix

## **Accessibilité de la formation**

- Si vous êtes en situation de handicap, merci de bien vouloir nous contacter au préalable afin que nous puissions définir ensemble comment vous accueillir et former dans les meilleures conditions.

## **Moyens pédagogiques et techniques**

- Document support de formation projeté
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Exercices ou Quiz en salle et en situation
- Mise à disposition en ligne du document support à la suite de la formation

## **Modalités d'évaluation**

- Des exercices sont proposés durant la formation afin d'évaluer la compréhension et l'atteinte des objectifs de la formation par le stagiaire
- Une attestation de formation ainsi qu'un certificat de réalisation seront délivrés au stagiaire en fin de formation
- Le stagiaire sera invité à compléter un questionnaire d'évaluation à chaud de la formation

## **Modalités et délais d'accès à la formation**

- Un premier entretien téléphonique nous permettra de définir ensemble comment répondre au mieux à vos besoins et attentes. Nous validerons également ensemble les prérequis de statut, techniques et logistiques.
- Après signature de la convention, la date de la formation sera programmée, selon vos préférences et les disponibilités du formateur (max. 2 semaines)



Les Éclaireurs  
de Connaissances

## Contenu de la formation

- **1re demi-journée (3h30)**
  - Définition de vos attentes et de vos objectifs
  - Identification des piliers de la stratégie de marque
  - Comprendre les impacts de la marque sur l'ensemble de sa stratégie
  - Définition de son identité de marque
  - Comment exprimer ses valeurs, sa vision et sa mission de marque ?
- **2e demi-journée (3h30)**
  - Détermination de son ou ses clients cibles
  - Comprendre et identifier les problèmes de ses clients
  - Élaborer une offre adaptée
  - Définir les canaux de prospection
- **3e demi-journée (3h30)**
  - Définition de vos attentes et de vos objectifs
  - Pourquoi être présent et actif sur LinkedIn ?
  - Comment créer sa stratégie Social Media ?
  - Audit et optimisation des comptes existants
- **4e demi-journée (3h30)**
  - Découverte des différents formats et rédaction de publications
  - Savoir modérer et interagir avec les communautés
  - Lecture et analyse des statistiques pour adapter sa communication
  - Les outils pratiques

## Inscription & Contact

**Lara Clause / Mika Pallu**

Tél : 06.61.76.32.15 / 06.50.47.11.58

Email : lara@lesedc.com / mika@lesedc.com

## Equipe pédagogique

**Lara Clause** : Avec plus de 15 d'expériences dans le l'analyse de données clients et le marketing stratégique, Lara accompagne les TPE/PME à créer une identité de marque qui les différencie de leurs concurrents et à construire la stratégie marketing qui leur permettra de développer leur business..

**Mika Pallu** : Avec plus de 20 d'expériences dans le service clients, la communication et la formation, Mika accompagne les TPE/PME à prendre en main efficacement leur communication digitale et devenir autonome pour que ce canal devienne un véritable levier de croissance et de chiffre d'affaires.