



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



Les Éclaireurs
de Connaissances

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.