

Prérequis

Il est nécessaire de savoir naviguer sur Internet (accéder à un site spécifique, effectuer une recherche, créer un compte utilisateur...) et utiliser des applications mobiles (Android et/ou iOS)

Durée et horaires / 1 Jour

de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Date de la formation

09/06/2021 ou le 08/12/2021

Objectif général

Maîtriser sa communication professionnelle et son image sur le réseau LinkedIn, tout en ayant connaissance des fonctionnalités qu'offre la plateforme.

Objectifs Pédagogiques

- Comprendre le fonctionnement de LinkedIn
- Créer et paramétrer son profil et sa page entreprise
- Savoir comment communiquer sur la plateforme et comment se lier à ses collaborateurs, partenaires, fournisseurs
- Effectuer une veille concurrentielle sur le réseau

Délai d'accès

Un à soixante jours entre la demande d'inscription et l'entrée en formation.

Ce délai varie en fonction du financement mobilisé et du délai d'accord de prise en charge.

Renseignements inscription

Pour en savoir plus, contactez

vos conseillers au **02 47 25 24 36**

PROGRAMME DE LA JOURNÉE

Matin :

- Introduction au réseau (fonctions, règles et usage de LinkedIn)
- Découvertes des comptes personnels, pages entreprise et pages vitrines
- Création d'un compte LinkedIn personnel
- Personnalisation du compte (photo, poste actuel, expériences, formations)
- Liaison avec d'autres comptes (accroître son réseau)

Après-Midi :

- Création d'une page entreprise
- Personnalisation de la page (photo, description, spécialités, présentation, bouton d'action)
- Découverte des options de publication sur la page
- Prise en main des statistiques et conseils de publication (fréquence, thème, ton, format)
- Utilisation de LinkedIn via l'application mobile (Android et/ou iOS)



Méthode et moyens pédagogiques

La formation est construite sur la base de méthodes démonstratives et de découvertes ainsi que d'exercices et de jeux pédagogiques fondés des exemples et situations concrètes. La Chambre de Métiers et de l'Artisanat dispose de 5 salles informatiques équipées de PC Windows 10, vidéo projecteur et wifi.

Documents remis

Un manuel reprend les notions abordées avec des copies d'écran et des explications « pas à pas ».

Public

Demandeurs d'emploi, personnes en reconversion professionnelle, personne désireuse de changer de poste. Personne susceptible de rechercher des collaborateurs et désireuse de connaître les nouveaux médias et services

Nombre de participants

8 à 10 stagiaires

Dispositif d'informations et de positionnement des stagiaires

Un entretien **individuel est proposé** pour évaluer le besoin du stagiaire et l'orienter sur un parcours formation adapté.

Il est remis à chaque futur stagiaire **un programme détaillé**, les dates, les conditions financières de la formation, un bulletin d'inscription ou une convention de stage.

Un **questionnaire est complété en amont** pour chaque futur stagiaire, pour identifier son parcours passé, définir son objectif, positionner ses attentes afin de personnaliser et individualiser la formation. Ce questionnaire est ensuite confié au formateur. Toute information demandée à un stagiaire a un lien direct avec la formation et **reste confidentielle**.

Prise en compte de l'appréciation des stagiaires

Une **boîte de réclamations suggestions** est à la disposition de tous les visiteurs, à l'accueil général de la CMA 37.

Lors de la dernière séance de la formation il sera demandé à chaque stagiaire de compléter **une enquête de satisfaction** sur le déroulement de la formation. Avec l'appui externe de la société **Formaeva un questionnaire à « chaud »** est envoyé dans les 10 jours **puis un questionnaire à « froid »** dans les 2 mois après la formation.

Evaluation des acquis de la formation

A la fin de la formation il est remis **une attestation** pour mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques, formulés en terme de « être capable de ». Elle **mesure les capacités développées en formation**, qui pourront être mises en oeuvre dans une situation sociale ou professionnelle, en fonction de l'environnement de l'entreprise. Cette évaluation est élaborée par le formateur à partir des situations pédagogiques utilisées et impliquant le stagiaire. La validation des acquis est contrôlée par des séries de tests et d'exercices de mise en pratique au cours de la session de formation

Suivi Post Formation

Un suivi individuel peut être proposé.

Le formateur intervient pour vous aider à mettre en place les outils et les méthodes étudiés. Le coût supplémentaire est facturé directement à l'entreprise (devis à demander).

Bilan Pédagogique du stage

Le formateur établit un bilan pédagogique synthétique qui est transmis pour validation au responsable du service ou au coordinateur pédagogique.

Formateur

James EL BAJA

Formateur et Coach/Consultant ainsi que Préparateur mental Certifié pour entrepreneur.e.s. Passionné par l'entrepreneuriat et le monde du e-commerce, il s'est formé et auprès d'experts. Il a créé plusieurs boutiques e-commerce. Il est également membre d'un groupe d'entrepreneurs (GITC-Agency) exerçant dans l'import-export, le e-commerce ainsi que dans le monde du digital (réseaux sociaux, site web, SEO...). Il aime transmettre son savoir auprès d'entrepreneurs désirant digitaliser leur entreprise afin de s'adapter au monde de demain.

Renseignements inscription

Pour en savoir plus, contactez

vos conseillers au **02 47 25 24 36**

Adresse de la formation

CMA37 : 36-42 Route de Saint-Avertin - CS 50412- 37204 TOURS CEDEX

N° de déclaration d'existence : 24-37PO-01237- N°SIRET : 1837 0002 000013

Email : formation-continue@cm-tours.fr - site internet : www.cma37.fr/article/se-former

Département Formation Continue

Chambre de Métiers et de l'Artisanat d'Indre-et-Loire

Gilles BARNERIAS et Annick MASSINA