

## PROGRAMME DE FORMATION

### Formation Amélioration et animation du Back Office avec Wordpress

#### GROUPE ECHO (sas Olepsys)

1 jour :

#### OBJECTIF

Rendre vos collaborateurs capables d'élaborer et de mettre en œuvre un plan d'action complet pour leur entreprise sur les réseaux sociaux.

Un plan d'action qui permettra d'adresser les aspects suivants : Offre, Cibles, Contenu, Choix des réseaux sociaux, Outils et Rôles.

#### COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Savoir ce qu'est un réseau sur LinkedIn. Savoir utiliser les fonctionnalités de base du moteur de recherche et inviter des contacts.

Comprendre ce qui fait la performance d'un "post" sur LinkedIn, savoir en publier un en utilisant toutes les possibilités techniques offertes par le réseau.

Savoir compléter les zones incontournables du profil personnel sur LinkedIn.

#### PUBLIC CONCERNÉ

Direction générale, Direction Commerciale, Commerciaux, Collaborateurs appartenant aux services « Communication et Marketing ».

#### PRÉ-REQUIS

1. Tour de table afin de recueillir les attentes des participants.

Maitrise des navigateurs Web courants (IE, Chrome, Firefox, Safari, ...)

2. Travail de groupe : Définition et formulation de l'offre de l'entreprise.

3. Travail de groupe : Définition des différentes cibles commerciales / recrutement de l'entreprise.

4. Les 4 étapes de maturité du parcours client : Passifs, Préoccupés, Engagés, Décidés.

5. Les 3 leviers de la performance sur les réseaux sociaux : Contenu, Audience et Animation.

6. Les angles et les attitudes de la prise de parole sur les réseaux sociaux.

7. Élaboration des posts sur les réseaux sociaux : Accroche, Structure des idées, Emploi des émotions et de l'affect, Synthèse, tags et mentions.

8. Travail de groupe : Élaboration de la ligne éditoriale de l'entreprise : Quels contenus pour quelles étapes ?

9. Les différents rôles qui peuvent exister au sein d'une équipe réseaux sociaux dans une entreprise

10. Notion d'influenceurs

11. Les recherches booléennes sur LinkedIn

12. Travail de groupe : Recherche et connexion avec les influenceurs qui sont en lien avec les audiences définies par l'entreprise.

13. Travail de groupe : Définition des rôles au sein de l'équipe

14. Bilan global des différents travaux

2 jours :

#### OBJECTIF

- Rendre les participants capables d'utiliser LinkedIn à des fins commerciales

- Rendre les participants capables de bâtir et de tenir à jour un profil complet et performant

- Rendre les participants capables d'élaborer et de suivre une ligne éditoriale performante

- Rendre les participants capables de développer un réseau de contacts stratégique et de publier du contenu, d'interagir, de manière à générer des opportunités d'affaires

- Rendre les participants capables de mesurer la qualité et l'efficacité de leurs actions en social selling (plan d'action)

## COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Comprendre et gérer les paramètres de confidentialité et de visibilité dans LinkedIn

Savoir compléter et optimiser son profil personnel LinkedIn dans une logique commerciale ou RH / recrutement.

Comprendre ce qui fait l'efficacité d'un réseau LinkedIn, savoir le construire selon un vrai plan d'action, savoir utiliser en profondeur le moteur de recherche

Comprendre ce qui fait la performance d'un "post" sur LinkedIn, savoir en publier un en utilisant toutes les possibilités techniques offertes par le réseau

Comprendre la philosophie et les principaux usages et codes de LinkedIn

Comprendre l'interface de LinkedIn, maîtriser ses principales zones de travail, l'utiliser efficacement

Savoir bâtir et suivre un plan d'action complet sur LinkedIn, en lien direct avec le Plan d'Action Commercial ou le Plan d'Action Recrutement. Savoir mesurer sa performance

Comprendre comment fonctionne l'engagement sur LinkedIn (like, commentaire, partage), comprendre les conséquences de chacune de ces actions, savoir interagir avec autrui de manière efficace

## PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux, Direction Commerciale, Direction Générale

## PRÉ-REQUIS

Maîtrise des navigateurs Web courants (IE, Chrome, Firefox, Safari...)

Avoir un compte LinkedIn créé

## PROGRAMME

Ce qu'il faut absolument comprendre pour utiliser LinkedIn !!

1. Ce qu'est exactement LinkedIn en 2020 ; pourquoi LinkedIn a "tué" Viadeo en France

2. Le client "autonomiste" et les 4 étapes clé de son parcours d'achat Digital...

3. Comment, face à ce parcours d'achat en 4 étapes, ce que vous allez changer tout de suite pour adapter votre stratégie de contenu et faire de l'Inbound Marketing sur LinkedIn. Exemples concrets de contenus posts et articles

4. Le "Social Selling Index" ou comment LinkedIn comprend les leviers de la performance commerciale sur son réseau.

Découvrez votre propre score et vos carences actuelles !

5. Les points clé de l'interface LinkedIn : Le "grand méchant Algorithme" du fil d'actualité et ses conséquences, les "vues de profil" et son indication de performance, la barre de menu, les notifications à surveiller pour faire un suivi réseau efficace.

6. Les paramètres incontournables pour gérer Sécurité, Visibilité, Confidentialité. Et gérer ses communications pour éviter l'Infobésité"

7. Organiser ses onglets de navigateur pour une routine efficace de Social Seller sur LinkedIn

Compléter et optimiser votre profil, soyez non-orthodoxe !

1. Le profil LinkedIn d'un commercial en 2020... Très loin d'un simple CV ! Notion de "expert" sur LinkedIn et ses 9 ingrédients. Pourquoi être "expert" est le "minimum syndical"

2. Comment “marketer” et optimiser votre “header” : Photo, Bannière, Nom, Titre, Lieu, Secteur .... Des astuces nonorthodoxes mais très payantes !
3. Vos mots clé business : Leur importance, leur choix, leur implémentation stratégique au sein de votre profil
4. Compléter et optimiser son “Résumé”, et les médias associés
5. Ce que l’on peut optimiser dans les coordonnées, et que personne ne fait jamais (vous allez vous différencier fortement !)
6. Gérer et optimiser le pavé de compétences, selon 3 niveaux pour "croiser la route du prospect durant sa recherche"
7. Autres "compartiments" utiles à renseigner au sein de votre profil LinkedIn L'Intelligence Réseau sur LinkedIn !

1. Comment la notion de “contact” est structurée sur LinkedIn (abonné VS relation), notion de “niveau de contact” du 1<sup>er</sup> au 3<sup>ème</sup> niveau, et au-delà. Théorie des degrés de séparation
2. Les 2 erreurs typiques de l'utilisateur qui cherche à développer son réseau sur LinkedIn, ce qu'il ne faut surtout pas faire !
3. Modèle de construction stratégique de réseau LinkedIn : Du "lien faible" au "lien fort".... Notion de colonisation d'écosystème ! Non pas “ajouter des contacts” mais plutôt “gérer des campagnes d’invitation”
4. “Sourcer” efficacement des contacts sur LinkedIn en mode "freemium", toutes les astuces du moteur de recherche en 2021
5. Et maintenant, comment on les invite à rejoindre notre réseau ? Les meilleures pratiques de demande de connexion, et... les pires !
6. Gérer ses contacts et ses recherches, autres trucs et astuces  
Animer, Interagir... Et Influencer !

1. Concrètement, ce qu’est un “post”, ce qu’est un “article”, et comment on les publie ; découvrez toutes les possibilités techniques (#, visuels, mentions, liens, etc.)
2. Ce qui fait qu’une publication (post ou article) devient virale, découvrez les critères de viralité fondamentaux : Forme, Pertinence, Nouveauté / Angle, Rareté... Les stats de performance, quels sont les bons ratios d’engagement ?
3. Ce que l’algorithme pénalise en 2020... Exemples de posts que l’algorithme valorise et “pousse” sur le fil de vos relations
4. La palette des interactions sur LinkedIn : Likes, commentaires, partages, et ses conséquences / intérêts en Social Selling
5. Plan d’Action sur LinkedIn : Quoi faire exactement ? 3 propositions de “package” A, B ou C, faites votre choix !

---

## Compétences visées :

### 1 jour : Compétences visées :

- Savoir ce qu'est un réseau sur LinkedIn. Savoir utiliser les fonctionnalités de base du moteur de recherche et inviter des contacts
- Comprendre ce qui fait la performance d'un "post" sur LinkedIn, savoir en publier un en utilisant toutes les possibilités techniques offertes par le réseau
- Savoir compléter les zones incontournables du profil personnel sur LinkedIn
- Comprendre la philosophie et les principaux usages de LinkedIn

### 2 jours : Compétences visées

- Comprendre et gérer les paramètres de confidentialité et de visibilité dans LinkedIn

Agence des Pays de la Loire | 5 rue Comte de Champagny - 49310 LYS-HAUT-LAYON | 02 41 85 39 56 | [groupe-echo.fr](http://groupe-echo.fr)

SAS Olepsys au capital de 10 000€ - SIRET : 808182943 00049 - N° TVA intracommunautaire : FR85808182943 Code NAF / APE 7311Z

RCS Angers

La puissance d'un groupe, la proximité en plus.

ANGERS | TROYES | VIHIER



- Savoir compléter et optimiser son profil personnel LinkedIn dans une logique commerciale ou RH / recrutement
- Comprendre ce qui fait l'efficacité d'un réseau LinkedIn, savoir le construire selon un vrai plan d'action, savoir utiliser en profondeur le moteur de recherche
- Comprendre ce qui fait la performance d'un "post" sur LinkedIn, savoir en publier un en utilisant toutes les possibilités techniques offertes par le réseau
- Comprendre la philosophie et les principaux usages et codes de LinkedIn
- Comprendre l'interface de LinkedIn, maîtriser ses principales zones de travail, l'utiliser efficacement
- Savoir bâtir et suivre un plan d'action complet sur LinkedIn, en lien direct avec le Plan d'Action Commercial ou le Plan d'Action Recrutement. Savoir mesurer sa performance
- Comprendre comment fonctionne l'engagement sur LinkedIn (like, commentaire, partage), comprendre les conséquences de chacune de ces actions, savoir interagir avec autrui de manière efficace

---

## Compétences vues pendant la formation :

### 1 - Interface et Paramètres

- Consulter le nombre de visites de son profil - Et les 5 derniers noms
- Consulter le nombre de relations
- Consulter et gérer les invitations reçues
- Consulter et comprendre toutes les notifications, affiner ce flux pour éviter l'infobésité
- Accéder et modifier les paramètres :
  - « Adresse e-mail »
  - “Visibilité de vos relations”
  - “Les personnes qui ont consulté ce profil, ont également consulté”
  - “Options des vues de profil”
  - « Pubs »
  - « Communications » (éviter l'infobésité)

### 2 - Profil

- Bannière
- Photo
- Nom
- Titre
- Infos
- Médias
- Expérience professionnelle
- Compétences
- Recommandations (témoignages)
- Projets (option)
- Publications (option)
- Certifications (option)

### 3 - Réseau

- Envoyer une invitation depuis “Les connaissez-vous”
- Utiliser le moteur de recherche de base et avancé

- Y utiliser les opérateurs booléens (5 opérateurs : AND, OR, NOT, "", ( )) - 5 opérateurs max par requête
- Consulter la liste des employés d'une entreprise
- Vérifier son "taux d'infiltration" Vs une entreprise
- Cartographier la composition de son réseau (qui sont les niveau 1)
- Personnaliser l'invitation depuis un profil (300 caractères max)
- Savoir choisir entre plusieurs types de messages d'invitation
- Inviter un contact - ou plusieurs d'un coup - qui n'est pas sur LinkedIn.

#### 4 - Contenu / Interaction

- Consulter le mur général / fil d'actualité
- Consulter son propre mur avec les 3 onglets
- Aller consulter directement l'activité d'un interlocuteur en particulier
- Liker (ou réagir à) un post d'autrui sur le mur, le commenter, le partager
- Identifier des influenceurs depuis le mur et à partir de recherches de mots clé
- Repartager un article / post depuis son profil ou profil d'un tiers.
- Partager un article à quelqu'un pour qu'il le like (liste d'alliés LinkedIn)
- Mentionner un contact avec @
- Mentionner une entreprise avec @
- Utiliser les #
- Joindre un fichier (comme un visuel JPG) à un post
- Rajouter un lien sortant ((copier-coller une URL) à un post après publication (pour tromper l'algorithme)
- Consulter les statistiques d'un post, voir la liste de ceux qui ont liké, commenté

#### **MODALITÉS ET ORGANISATION**

Renseignements et inscription : [m.fuzeau@groupe-echo.fr](mailto:m.fuzeau@groupe-echo.fr)

Tarif par participant : € HT + 20% TVA soit € TTC

Date de formation : xx jours du xx au xx 2021

Lieu de formation : Locaux du Groupe Echo - adresse

Prise en charge possible par votre OPCO.