

Maîtriser le Personal Branding sur LinkedIn

 Classe à distance

 2 jours de formation (12 heures)



1. Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les principes fondamentaux du Personal Branding et son intérêt
- Optimiser son profil LinkedIn pour renforcer son expertise et sa visibilité
- Définir une ligne éditoriale cohérente avec ses objectifs
- Rédiger des publications engageantes et efficaces
- Mettre en œuvre une stratégie post-publication performante
- Développer un réseau professionnel qualifié et utile
- Être capable de réaliser une veille active pour ajuster sa stratégie

2. Public cible et prérequis

Public cible :

- Toute personne souhaitant renforcer sa visibilité professionnelle, développer son réseau et optimiser sa présence sur LinkedIn, que ce soit dans une optique d'évolution, de reconversion, de recherche d'emploi ou de développement d'activité.

Prérequis :

- Maîtrise de base de l'informatique et des outils bureautiques

3. Perspectives professionnelles

Cette formation permet aux participants d'atteindre leurs objectifs professionnels grâce au Personal Branding en étant performant et visible sur LinkedIn. Elle leur donne les clés pour attirer de nouvelles opportunités, qu'il s'agisse d'un emploi, de missions freelance, de clients ou de partenaires. Elle contribue également à structurer leur communication pour soutenir un projet entrepreneurial, une reconversion ou un repositionnement professionnel, tout en développant un réseau qualifié et actif dans leur secteur.

4. Durée

2 jours de formation (12 heures)

5. Formatrice

Ingénieure spécialiste du Marketing, de la Communication et de la Vente, **Sarah Hamzaoui** cumule plus de 10 ans d'expérience dans l'accompagnement de chefs d'entreprise et de porteurs de projets. Après avoir occupé les postes de cheffe de projet marketing puis de responsable marketing et communication, elle a fondé l'agence Market&Com, spécialisée dans le marketing stratégique et le personal branding sur LinkedIn.

Elle est aujourd'hui reconnue pour son expertise sur LinkedIn, où elle accompagne de nombreux professionnels et créateurs de contenus très visibles sur ce réseau et obtenant d'excellents résultats. Son approche allie stratégie, analyse et pragmatisme pour permettre à chacun de développer une présence digitale performante et réfléchie pour atteindre ses objectifs.

6. Modalités de formation

La formation se déroulera en distanciel. Les sessions seront animées en ligne via une plateforme de visioconférence, avec des supports de cours et des exercices pratiques accessibles à tout moment.

7. Compétences visées

À l'issue de cette formation, les participants seront capables :

- De maîtriser les fondamentaux du Personal Branding dans un cadre professionnel sur LinkedIn
- D'optimiser leur profil pour renforcer leur crédibilité et leur visibilité
- De définir une ligne éditoriale claire permettant d'atteindre leurs objectifs
- D'élaborer un planning de publication pertinent et régulier
- De rédiger des contenus engageants, structurés et adaptés à LinkedIn
- D'analyser les performances de leurs publications
- De mettre en œuvre une stratégie post-publication efficace pour créer des interactions, des opportunités et entretenir leur réseau
- De réaliser une veille active pour ajuster leur stratégie

8. Méthodes et moyens pédagogiques

- Exposés théoriques : Présentation des concepts clés du Personal Branding sur LinkedIn.
- Études de cas : Analyse de profils LinkedIn et de publications réelles pour illustrer les leviers d'une présence efficace.
- Exercices pratiques : Mises en situation et ateliers interactifs pour appliquer les concepts abordés.
- Évaluation des acquis : Des quiz sont proposés durant la formation pour mesurer l'assimilation des acquis. Une évaluation finale a lieu en fin de formation.

9. Modalités et délais d'accès

Modalités d'inscription :

- Entretien téléphonique préalable pour évaluer les besoins et le profil des candidats.
- Les candidatures sont ouvertes tout au long de l'année.

Délai d'accès :

- Une confirmation d'inscription et les modalités de participation seront communiquées dans un délai raisonnable après l'entretien.

10. Tarif

Le prix de cette formation est de 1490€ HT pour 12 heures de contenu réparties sur 4 sessions de 3 heures. Ce tarif inclut l'accès à des outils pédagogiques en ligne, des supports de formation personnalisés, des ateliers pratiques permettant une mise en application directe des concepts abordés et des évaluations pour garantir la bonne assimilation des enseignements.

**TVA non applicable de l'article 261.4.4 CGI.*

11. Contenu de la formation

Chapitre 1 : Introduction au Personal Branding

- Définir les concepts de Personal Branding et social selling
- Montrer l'importance du Personal Branding dans le monde professionnel
- Exemples de Personal Branding réussis

Chapitre 2 : Créer un profil LinkedIn impactant

- L'intérêt de LinkedIn
- Structurer et optimiser son profil LinkedIn
- L'utilisation des mots-clés
- Les compétences et les recommandations
- Adapter son profil en fonction de ses objectifs

Chapitre 3 : Définir ses objectifs et sa ligne éditoriale

- Identifier ses objectifs professionnels sur LinkedIn
- Mettre en place une ligne éditoriale permettant d'atteindre ses objectifs
- L'intérêt des posts « storytelling » et des posts « quali » orientés expertise
- Choisir le ton et le style de communication

Chapitre 4 : Planning de publication et rédaction des posts

- Établir un planning éditorial clair et efficace (fréquence, dates des publications et thème abordé)
- Rédiger un post efficace adapté à LinkedIn (Accroche ou Hook, corps du post, chute)
- Importance du visuel
- Comment programmer ses publications ?

Chapitre 5 : Mettre en place une stratégie post-publication efficace

- Suivre les interactions et modérer les commentaires, y compris les plus sensibles
- Entretenir et élargir son réseau de façon structurée et pertinente
- Générer des opportunités professionnelles via une présence active
- Évaluer les performances des publications pour ajuster sa stratégie
- Maintenir sa visibilité entre les publications grâce à des actions ciblées et régulières

Chapitre 6 : Importance du travail de veille

- Comment réaliser une veille efficace ?
- Détection de sujets pertinents ou de fautes à ne pas commettre
- Adapter son contenu en fonction des thématiques détectées et de l'évolution de l'algorithme

12. Modalités d'évaluation

Évaluation formative :

- Exercices pratiques et mises en situation à la fin de chaque session.
- Retours et échanges pour mesurer l'assimilation des acquis.

Évaluation sommative :

- QCM lors de la dernière session pour valider l'ensemble des compétences acquises. L'examen final dure 30 minutes.

13. Moyens matériels

Plateforme numérique dédiée :

- La formation se déroule sur une plateforme de visioconférence, avec des outils interactifs permettant de favoriser l'échange et l'interaction pendant les sessions.

Supports pédagogiques :

- Les supports pédagogiques sont fournis à chaque participant pour permettre aux apprenants de revenir sur les contenus abordés au cours de la formation.

14. Modalités d'assistance technique

Afin de garantir une expérience d'apprentissage optimale, un support technique est disponible pour résoudre toute difficulté rencontrée lors de la connexion à la formation ou de l'utilisation de la plateforme de vidéoconférence. En cas de problème de connexion ou de difficulté technique, le formateur pourra être contacté par mail, SMS ou WhatsApp. Cette assistance permettra de résoudre rapidement toute difficulté liée à l'accès aux sessions ou à l'utilisation des outils en ligne, assurant ainsi la continuité de la formation.

15. Modalités d'assistance pédagogique

Un accompagnement pédagogique est également mis en place pour répondre aux questions relatives au contenu de la formation. En cas de besoin d'éclaircissements ou de précisions sur les concepts abordés, le formateur sera disponible par mail, SMS ou WhatsApp. Ce dispositif vise à garantir un suivi personnalisé et à s'assurer que les enseignements sont bien compris et intégrés dans le cadre professionnel des apprenants.