



PROGRAMME DE FORMATION

DÉVELOPPEZ VOTRE ACTIVITÉ ET DÉMARQUEZ-VOUS AVEC LINKEDIN™

FORMATEURS

Yannick BOUSSIÈRE

Expert francophone LinkedIn™
et fondateur de Proinfluent

Cécile VICINI

Conceptrice Rédactrice web / SEO writer



LA FORMATION LINKEDIN™ SPÉCIALE RÉDACTION WEB DE SCRIBEUR

Scribeur vous propose une formation eLearning composée de 17 modules + 1 module bonus Twitter afin de vous former à votre rythme pour développer votre visibilité sur LinkedIn™, en comprendre les rouages et proposer des prestations rédactionnelles supplémentaires à vos clients.

Durée moyenne de la formation : xx heures. **Prix** : xxx € TTC.

Supports pédagogiques : alternance de cas pratiques et apports théoriques, diaporama PowerPoint et vidéos.

Introduction

Module 1 : pourquoi LinkedIn™ ?

Module 2 : audit de votre activité sur LinkedIn™ - Avant

Module 3 : le Social Selling

Module 4 : comprendre votre cible (ou celle de vos clients)

Module 5 : faites de votre profil LinkedIn™ une véritable page de vente

Module 6 : page LinkedIn™ Entreprise

Module 7 : développer votre réseau professionnel

Module 8 : la fonction recherche essentielle dans votre métier

Module 9 : l'écriture persuasive sur LinkedIn™

Module 10 : concevoir et publier du contenu pour être visible et attirer des clients

Module 11 : l'algorithme de LinkedIn™

Module 12 : le secret pour multiplier jusqu'à 10 votre visibilité

Module 13 : routine de publication

Module 14 : reporting pour vos clients et vous-même

Module 15 : monétiser vos compétences

Module 16 : challenge de 30 jours

Module 17 : audit de votre activité sur LinkedIn™ - Après

Module bonus : utiliser Twitter pour un usage professionnel

Évaluation des acquis par un contrôle de connaissances (QCM) à la fin du parcours avec délivrance d'une attestation de réussite certifiée Scribeur à la fin de la formation.

Scribeur FRANCE
www.scribeur.com

formation@scribeur.com
Tél. fixe (+33) 09 83 38 63 22



PRÉSENTATION DES FORMATEURS



Yannick BOUISSIÈRE

Spécialiste en prospection commerciale & marketing BtoB
Expert du réseau social LinkedIn™ en francophonie. Social Selling
Consultant, coach & formateur
Fondateur de l'agence Proinfluent spécialiste LinkedIn™.



Cécile VICINI

Conceptrice Rédactrice web
Journaliste web
Community manager
Consultante en stratégie de contenu

POURQUOI LINKEDIN™ ?

M1.1 - LinkedIn™ : LE réseau social professionnel N°1 dans le monde

M1.2 - LinkedIn™ : en France

M1.3 - Qui est sur LinkedIn™ ?

M1.4 - Pourquoi utiliser LinkedIn™ dans votre activité ?

M1.5 - Les spécificités de LinkedIn™

M1.6 - Pourquoi utiliser LinkedIn™ - Les points clés

Objectifs pédagogiques :

- Découvrir LinkedIn™ et son potentiel à travers les chiffres.
- Découvrir pourquoi LinkedIn™ est important pour les rédacteurs web aujourd'hui.

AUDIT DE VOTRE ACTIVITÉ SUR LINKEDIN™ AVANT

M2.1 - Installation de Screenshot Master sur Chrome

M2.2 - Photographie de votre profil LinkedIn™

M2.3 - Photographie de votre tableau de bord

M2.4 - Photographie de votre réseau

M2.5 - Photographie de votre Social Selling Index (SSI)

M2.6 - Focus sur le Social Selling Index

Objectifs pédagogiques :

- Photographier votre profil, statistiques, activités sur LinkedIn™
- Pouvoir faire un Avant/Après en fin de formation et ainsi visualiser votre progression

LE SOCIAL SELLING

M3.1 - Social Selling : définition

M3.2 - Social Selling : les chiffres

M3.3 - Le modèle Social Selling

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre dans quelle démarche s'inscrit l'activité d'un rédacteur web sur LinkedIn™
- Découvrir ce qu'est le Social Selling
- Comprendre le comportement des utilisateurs sur les réseaux sociaux

COMPRENDRE VOTRE CIBLE (OU CELLE DE VOS CLIENTS)

M4.1 - Pourquoi cibler votre clientèle ?

M4.2 - La trame pour comprendre votre cible

M4.3 - Exercice indispensable à faire

Objectifs pédagogiques :

- Découvrir l'outil qui va vous aider à comprendre votre cible pour adapter le ton, l'angle et le contenu des messages.
- Mettre en application et mener cette réflexion pour améliorer l'efficacité de toutes les actions.

FAITES DE VOTRE PROFIL LINKEDIN™ UNE VÉRITABLE PAGE DE VENTE

- M5.1 - Soigner la partie visuelle de votre profil LinkedIn™
- M5.2 - Votre photo de profil LinkedIn™
- M5.3 - Communiquez avec votre bannière LinkedIn™
- M5.4 - L'élément le plus important (après la photo) : le titre
- M5.5 - Le résumé LinkedIn™ ou rubrique Infos = votre page de vente
- M5.6 - Mettez en valeur vos médias
- M5.7 - Les autres rubriques
- M5.8 - Les compétences sur LinkedIn™
- M5.9 - La crédibilité du profil : facteur clé de succès
- M5.10 - Les réglages essentiels méconnus de la majorité des utilisateurs

Objectifs pédagogiques :

- Découvrir les ingrédients d'un profil LinkedIn™ efficace
- Transformer votre profil LinkedIn™ en une page de vente
- Paramétrer votre profil pour une visibilité maximale

PAGE LINKEDIN™ ENTREPRISE

M6.1 - Objectifs d'une page entreprise ou vitrine

M6.2 - Découverte en vidéo des différentes rubriques

M6.3 - Mise en pratique

Objectifs pédagogiques :

- Découvrir les différentes rubriques.
- Compléter les informations pour valoriser votre page entreprise.

DÉVELOPPER VOTRE RÉSEAU PROFESSIONNEL

- M7.1 - Faut-il accepter les demandes de contact ?
- M7.2 - La méthode PIPU© pour développer votre réseau
- M7.3 - Les différents niveaux de relation sur LinkedIn™
- M7.4 - Augmenter son réseau en quelques clics
- M7.5 - Mise en pratique : développez votre réseau en quelques clics
- M7.6 - Trois autres stratégies pour développer votre réseau
- M7.7 - Agrandir votre réseau facilement lors d'un événement

Objectifs pédagogiques :

- Apprendre à développer votre réseau professionnel en ligne
- Découvrir les fonctionnalités qui le permettent

LA FONCTION RECHERCHE ESSENTIELLE DANS VOTRE MÉTIER

M8.1 - La fonction recherche sur LinkedIn™

M8.2 - Les opérateurs booléens

M8.3 - Démonstration en vidéo

M8.4 - Un secret pour outrepasser les limites de LinkedIn™ en gratuit

Objectifs pédagogiques :

- Découvrir la fonction recherche de LinkedIn™
- Identifier les possibilités qu'elle offre
- Pouvoir cibler avec précision vos interlocuteurs

L'ÉCRITURE PERSUASIVE SUR LINKEDIN™

- M9.1 - L'importance de la qualité de rédaction sur LinkedIn™
- M9.2 - L'importance du titre sur LinkedIn™
- M9.3 - Comment garder l'attention des utilisateurs LinkedIn™
- M9.4 - Les ingrédients de la persuasion
- M9.5 - Soigner la prise de contact
- M9.6 - Les leviers à utiliser
- M9.7 - Les thèmes attrayants sur LinkedIn™
- M9.8 - LinkedIn™ Publishing
- M9.9 - Technique de copywriting #1 : la méthode AIDA
- M9.10 - Technique de copywriting #2 : apporter la réponse à un problème
- M9.11 - Optimiser la durée de lecture
- M9.12 - Les principes d'influence sur LinkedIn™
- M9.13 - Rédiger un contenu sponsorisé sur LinkedIn™
- M9.14 - Savoir se relire avant de publier

Objectifs pédagogiques :

- Objectifs : manier les mots et analyser le discours pour communiquer efficacement sur LinkedIn™
- Soigner ses relations et ses publications pour un profil percutant et convaincant
- Comprendre le comportement des utilisateurs sur les réseaux sociaux

CONCEVOIR ET PUBLIER DU CONTENU POUR ÊTRE VISIBLE ET ATTIRER DES CLIENTS

- M10.1 - Pourquoi publier du contenu ?
- M10.2 - Vous ne communiquez pas (que) pour vendre
- M10.3 - Les quatre types de contenus
- M10.4 - Ce qu'il faut poster pour se créer une image de professionnel
- M10.5 - Article vs Publication ? Quelles différences ?
- M10.6 - Page entreprise vs Profil personnel ? Quelles différences ?
- M10.7 - Quel contenu fonctionne sur LinkedIn™ ? Sur le fond
- M10.8 - Quel contenu fonctionne sur LinkedIn™ ? Sur la forme
- M10.9 - Structure du post parfait
- M10.10 - Structurer le contenu et attirer l'attention
- M10.11 - Attention aux mots bannis
- M10.12 - Comment répondre aux interactions ?

Objectifs pédagogiques :

- Découvrir les contenus qui fonctionnent sur LinkedIn™ tant sur le fond que sur la forme
- Découvrir la différence entre un post et un article, une page et un profil LinkedIn™

L'ALGORITHME DE LINKEDIN™

- M11.1 - Recommandations de LinkedIn™
- M11.2 - Le circuit d'une publication LinkedIn™
- M11.3 - Ce que l'on sait sur l'algorithme de LinkedIn™
- M11.4 - Le Social Selling Index : un indicateur ?
- M11.5 - Les hashtags LinkedIn™
- M11.6 - Durée de vie d'une publication
- M11.7 - Quand poster sur LinkedIn™ ?
- M11.8 - Comment se faire aimer par l'algorithme de LinkedIn™ ?
- M11.9 - LinkedIn™ ce n'est pas la course aux « j'aime »
- M11.10 - Priorités des engagements
- M11.11 - Règle d'apparition dans le flux d'actualité
- M11.12 - Le partage sur LinkedIn™
- M11.13 - Check-list d'un bon post LinkedIn™
- M11.14 - Comment se faire pénaliser par l'algorithme de LinkedIn™ ?

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre comment fonctionne LinkedIn™, son algorithme
- Comprendre quoi faire pour gagner en visibilité et engagement

LE SECRET POUR MULTIPLIER JUSQU'À 10 VOTRE VISIBILITÉ

M12.1 - Le secret pour multiplier jusqu'à 10 votre visibilité

M12.2 - Créez un groupe booster

M12.3 - Le groupe booster Scribeur

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre comment multiplier l'engagement sur LinkedIn™
- Comprendre qu'il est opportun de ne pas dépendre d'un nouvel algorithme

ROUTINE DE PUBLICATION

M13.1 - Le secret pour s'organiser dans la création de contenu

M13.2 - Méthode tactique pour publier avec régularité

M13.3 - Démonstration de la Méthode Tactique pour publier avec régularité

M13.4 - Organisez-vous avec un calendrier éditorial

M13.5 - Automatisez la publication même quand vous dormez !

Objectifs pédagogiques :

- Découvrir comment gagner du temps dans la création, publication de contenu.
- Découvrir la méthode tactique qui permet de se concentrer sur les seules tâches importantes.

REPORTING POUR VOS CLIENTS ET VOUS MÊME

M14.1 - Key Performance Indicators (KPIs) : indicateurs clés à suivre chaque mois

M14.2 - Le Social Selling Index

M14.3 - Communiquez avec vos clients

M14.4 - Outils externes de statistiques LinkedIn

Objectifs pédagogiques :

- Découvrir les statistiques importantes
- Identifier comment les générer et comment les communiquer aux clients

MONÉTISER VOS COMPÉTENCES

M15.1 - Exemples de prestations & fourchettes de tarifs

M15.2 - Les outils du rédacteur de contenus pour les réseaux sociaux

M15.3 - Outils de publication avec (quelques) statistiques

Objectifs pédagogiques :

- Découvrir des idées de prestations pour monétiser vos compétences
- Prendre connaissance des outils à maîtriser pour cela

CONCEVOIR ET PUBLIER DU CONTENU POUR ÊTRE VISIBLE ET ATTIRER DES CLIENTS

M16.1 - Le challenge #Scribeur

M16.2 - Démarrez MAINTENANT le challenge

Objectifs pédagogiques :

- Mettre en application toutes les connaissances acquises dans les modules précédents

AUDIT DE VOTRE ACTIVITÉ SUR LINKEDIN™ APRÈS

- M17.1 - Photographie de votre profil LinkedIn™
- M17.2 - Photographie de votre tableau de bord
- M17.3 - Photographie de votre réseau
- M17.4 - Photographie de votre Social Selling Index (SSI)
- M17.5 - RAPPEL : focus sur le Social Selling Index
- M17.6 - Analyse de la progression
- M17.7 - Valorisez cette nouvelle compétence sur votre profil

Objectifs pédagogiques :

- Photographier votre profil, statistiques, activités sur LinkedIn™ afin de mesurer la progression
- Faire un Avant/Après et ainsi visualiser votre progression

UTILISER TWITTER POUR UN USAGE PROFESSIONNEL

- MB.1 - Gérer un compte professionnel sur Twitter
- MB.2 - La communication en BtoB sur Twitter
- MB.3 - L'importance d'être présent sur Twitter
- MB.4 - L'intérêt de Twitter pour le métier de rédacteur web
- MB.5 - Rendre un compte Twitter attractif
- MB.6 - Utiliser Twitter search pour affiner sa cible
- MB.7 - Les mots-clés, les hashtags et les trendings topics sur Twitter
- MB.8 - La gestion des listes
- MB.9 - Les influenceurs sur Twitter
- MB.10 - La planification et la stratégie éditoriale sur Twitter
- MB.11 - La complexité de l'écriture sur Twitter
- MB.12 - La stratégie éditoriale pour un compte professionnel
- MB.13 - Notion de rédaction professionnelle sur Twitter
- MB.14 - Les comptes professionnels
- MB.15 - Les comptes institutionnels
- MB.16 - Quel vocabulaire utiliser sur Twitter ?
- MB.17 - L'audace est-elle productive sur Twitter ?
- MB.18 - La viralité des erreurs sur Twitter

Objectifs pédagogiques :

- Apprendre à mieux conjuguer son activité sur LinkedIn en s'appuyant sur Twitter
- Mieux connaître les spécificités de Twitter pour une communication efficace



Scribeur

LE CONTENU EST ROI