

## REF RS3 \_ PROGRAMME DE FORMATION

### *Connaitre les bonnes pratiques, créer et développer un compte sur LinkedIn*

**PREREQUIS** : notaire, négociateur, collaborateur au sein d'une étude notariale

**OBJECTIF(S) PEDAGOGIQUE** : A l'issu de la formation vous serez capable de :

- Publier du contenu sur votre page LinkedIn
- Consulter les retombées de ces contenus (notifications, statistiques...)
- Partager une actualité sur votre page
- Connaître les leviers pour développer votre audience

**DUREE** : 1 heure

**EFFECTIF MAXIMUM** : 8 personnes maximum

**MODALITE et DÉLAIS D'ACCÈS** : En ligne. Dans un délai de 30 jours à réception de la convention signée

**ACCESSIBILITÉ** : Nous consulter pour étudier les possibilités d'adaptation des contenus et des méthodes pédagogiques pour les personnes en situation de handicap.

#### **MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT**

- Tour de table, recueil des attentes, apports théoriques, échanges, mises en situations
- Support de cours papier (diaporama, exercices...)

La formation sera assurée par Chloé EYSSARTIER, dirigeante de Noela Communication, spécialisée dans le coaching et l'accompagnement sur les réseaux sociaux.

#### **MODALITES D'EVALUATION**

- Évaluation des acquis de la formation par rapport aux objectifs au long de la formation
- Évaluation du degré de satisfaction des stagiaires via un questionnaire
- Feuilles d'émargement

#### **VALIDATION DE LA FORMATION**

- Attestation de formation individuelle par mail

**TARIF** : 200 €ht/personne

## DEROULE DE LA FORMATION

- I. Tour de table
- II. Descriptif des termes d'utilisation
  - Le lexique LinkedIn
  - Les chiffres clés de LinkedIn
- III. LinkedIn dans la pratique
  - Création d'un profil
  - Comment se connecter, publier ?
- IV. Quels posts pour quels résultats ?
- V. Les bonnes pratiques d'animation
- VI. Mise en place d'une veille pour suivre l'information
- VII. Mesurer les actions
- VIII. Comment développer l'audience ?

### **Nous contacter**

**Laure PIANEZZA**

**Service formation**

**05 55 73 80 00**

**formation@immonot.com**