



LinkedIn Réussite

Exploiter le potentiel B2B de LinkedIn :

Public visé :

Responsables d'exploitations et salariés :

Chefs d'entreprise, Community managers, Responsables marketing Responsables de communication.

Objectifs :

Vous souhaitez vous démarquer sur le plus grand réseau professionnel au monde ?

Vous souhaitez mettre en avant votre entreprise et vos offres d'emploi ?

Cette formation a comme objectifs de maîtriser sa notoriété et d'appuyer sa présence & celle de son entreprise sur le réseau social.

Nous étudierons, pendant la journée de formation, les multiples possibilités de la plateforme, l'optimisation et la gestion de contenu pour la portée naturelle, les différences entre les comptes premiums, la partie publicitaire, la partie automatisations et la partie professionnelle.

De loin l'outil B-2-B le plus complet, trouvez vos collaborateurs de demain, proposez vos produits et profitez des opportunités !

Déroulement du Stage :

Jour 1 : Matinée - Théorie | Après-midi - Théorie et pratique

Horaires : 9h 12h et 13h 17h



Formateur : Loukas Stoltz



Issu du produit hôtelier, Loukas est un jeune formateur passionné et dynamique qui met en œuvre ses connaissances au service des entreprises.

Tout au long de sa formation, il a l'occasion de travailler dans de la restauration collective, dans la cuisine d'une grande table du monde, dans l'ouverture d'une boutique Hôtel 4* à Paris, avant de se spécialiser dans le numérique et la e-commercialisation.

Son stage d'année de Master, encadré par Thomas Yung, le conforte et lui apporte les analyses, la méthodologie et les outils indispensables au numérique, il se fait par la suite débaucher par une grande agence digitale dans le Jura en tant que formateur ou il passe 1 an à former près de 150 stagiaires à travers la France.

Il se met à son compte en novembre 2016 où il accompagne une agence familiale Parisienne importante (portefeuille d' 1/3 des hôtels Parisiens), dans la qualité et l'innovation du SEO et SEA des sites internet.

Pédagogie :

Formations travaillées et personnalisées en amont, je saurai vous mettre à l'aise, tout au long de nos échanges.

Les formations sont participatives, chaque stagiaire a la possibilité de prendre la main à n'importe quel moment de la journée.

Des exercices pratiques seront appliqués et vous prendrez souvent la main.

Tous les niveaux sont admis, je m'adapte en fonction de vos facilités et capacités de compréhension pour vous accompagner vers l'objectif de la formation, tout en prenant en compte vos attentes.

Références :

- École Hôtelière Guillaume Tirel
- Licence Nouvelles Technologies Marne La Vallée
- 1ère année de MASTER E-Tourisme ESTHUA - Angers
- Finaliste Cuisine Concours Raymond Vaudard (Académie Culinaire de France)
- Formateur Agence MOF (Meilleurs Ouvriers de France) - 1 an
- Formateur CCI Île de France - Seine & Marne - 6 mois
- Intervenant Journée de L'Hôte 2019 - Eviivo
- Intervenant Salon CHR Nantes éditions 2018 & 2019
- Google Digital Active | Pour les Pros with Google - Google Partner
- Google Ads



Modalités :

- Lieu : France Inter&intra-Entreprise à Distance - à Définir
- Participant(s) : de 1 à 10 participants
- Durée de la formation : 1 journée
- Prix : à Définir
- Prise en Charge : Financement éligible par OPCO (Fafih, Fagit, AGGEFOS,...)
- Matériel : Téléphone portable d'entreprise, Ordinateur Portable, wifi, vidéoprojecteur (peut être apporté par le formateur),
- Prérequis : Nous adaptons nos formations et notre champ lexical en fonction de vos connaissances et de vos outils.



Programme de Formation LinkedIn Réussite

Introduction :

Données sur LinkedIn

Considérations sur l'Algorithme

1° CRÉATION D'UN PROFIL

Créer votre profil professionnel

Confidentialité : Sécuriser son compte

Developper sa communauté

2° GESTION : PAGE ENTREPRISE

Créer votre page entreprise

Créer vos offres d'emplois

3° CRÉATION DE CONTENU

Découverte des formats de publication

Publier du contenu pertinent

Définition des Objectifs

Création d'un planning

4° PUBLICITÉS LINKEDIN®

Définition des Objectifs

Création des sources

Création d'un planning

5° PROGRAMMATION

Mise en place d'un planning de Publications

Mise en place de programmations

Conclusion : Avec peu d'investissement quotidien vous pourrez vous servir de LinkedIn comme d'un levier stratégique essentiel à votre commercialisation ou à votre recrutement.



Le formateur reste en support après la formation pour toutes éventuelles questions du stagiaire.

Des documents supports seront mis à disposition à l'issue du stage.



Signature :

Loukas Stoltz
LOUKAS-STOLTZ.FR
CONSULTANT SEO-SEA-SEM
4 RUE DES POINTES 77400 THORIGNY
06.60.78.05.98
SIRET: 8237419310 00011