



**SAS IFOR**

139 Rue du Faubourg Saint Honoré

75008 PARIS

T. 01 42 56 49 67

F. 01 42 25 52 61

[www.ifec.fr](http://www.ifec.fr)

## Chargé de communication, optimisez l'animation LinkedIn de votre cabinet

### PUBLIC

Responsable communication, Chargée de communication, community manager

### DUREE

0,5 jour(s) - 3,30 h

Nb minimum de participants : 4

### PRE REQUIS

Avoir les droits pour publier sur la page entreprise LinkedIn- FORMATION ATELIER un accès internet à ses comptes LinkedIn est nécessaire

### OBJECTIFS FORMATION

S'approprier un outil pour structurer son animation de la page cabinet : comprendre la plateforme pour mieux optimiser son l'animation et la croissance du réseau.

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Comprendre la plateforme  
Structurer et optimiser son animation  
Développer son réseau

### CONTENU PEDAGOGIQUE

1. Comprendre le réseau pro LinkedIn
2. Vérifier que la page cabinet est bien paramétrée
3. Maitriser les bonnes pratiques et les erreurs à éviter
4. Tenants et aboutissants de la e-réputation
5. Découverte de l'outil pour structurer son approche des réseaux sociaux et définir sa stratégie d'animation
6. Se fixer des objectifs et réaliser son reporting à la direction
7. Définir sa stratégie de contenu - idées de sujets et inspiration - exemples métiers cabinets d'expertise-comptable

- 8. Définir et mener sa veille de contenu
- 8. Comment animer sa communauté (employés ambassadeurs - invitations - évènements - interactions)
- 9. Découvrir et appliquer les bonnes pratiques d'animation

### MOYENS & METHODES PEDAGOGIQUE

Méthode d'animation interactive - avec des quiz

Support de formation - clair et animé.

Des exemples illustrés métiers experts-comptables

Des infographies , Des Memos bonnes pratiques

Excel kits outils complets pour réaliser son tableau de bord de suivi des réseaux & pour définir sa stratégie de contenu

#### Modalités de la classe virtuelle

- Assistance technique et pédagogique:

L'assistance technique est assurée par d'une équipe dédiée au sein de notre organisme. Un membre de cette équipe reste connecté tout au long des séances afin de pouvoir intervenir en cas de difficultés techniques.

- Les participants peuvent joindre notre équipe par mail ou téléphone.
- Le formateur assure l'assistance pédagogique pendant la classe virtuelle.
- La classe virtuelle, animée par 1 formateur expert du domaine et de l'animation de classe virtuelle. Un premier temps est consacré à des apports d'expertise sur le contenu. Un second temps le formateur assure l'assistance pédagogique en mode synchrone à la demande de chacun des participants. Le formateur apporte des expertises complémentaires utiles.
- Le formateur évalue la bonne compréhension et l'assimilation des participants grâce aux activités
- interactives et des quiz, sur la base du référentiel des compétences à développer.
- Un certificat de réalisation de la formation est adressé aux participants à l'issue de la formation ainsi qu'un relevé des temps de connexion

### EVALUATION DE LA FORMATION / SANCTION DE LA FORMATION

- . Délivrance d'une attestation individuelle de formation.

### DEROULEMENT

Horaires : 9 h - 12 h 30

Nombre minimum de participants : 4

Nombre maximum de participants : 12

### FORMATEUR

#### Delphine PIC

DESS de Marketing IAE de Grenoble

MSG Maitrise des Sciences de gestion IAE de Toulon

Plus de 20 ans d'expérience en marketing BtoB et BtoC

Experte en marketing conversationnel, marketing digital et réseaux sociaux.

### TARIFS HT:

Adhérent IFEC : 350 €

Adhérent IFEC + CJEC : 350 €

Adhérent IFEC + ANECS : 350 €

Adhérent IFEC + Stagiaire : 350 €

Adhérent IFEC +Inscrits à l'ordre < 5ans :  
350 €

Non Adhérent IFEC : 400 €