



**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)

## Optimiser sa page entreprise LinkedIn et maîtriser sa communication sur LinkedIn

### PUBLIC

Collaborateurs ; Commissaires aux comptes ; Experts-comptables ; Stagiaires

### DUREE

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

Nb minimum de participants : 8

### PRE REQUIS

Avoir un profil personnel LinkedIn, et une page entreprise LinkedIn- FORMATION ATELIER un accès internet à ses comptes LinkedIn est nécessaire

### OBJECTIFS FORMATION

Optimiser votre page cabinet, maîtriser les bons usages de LinkedIn pour développer une image professionnelle et co-animer au mieux votre page cabinet et votre profil personnel.

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre le réseau pro LinkedIn
- Réussir votre page entreprise pas à pas
- Savoir publier du contenu
- Développer votre page LinkedIn entreprise
- Développer votre profil personnel
- Déployer une stratégie de présence efficace

### CONTENU PEDAGOGIQUE

**Module 1 : Comprendre le réseau pro LinkedIn**

**Module 2 : Réussir votre page entreprise pas à pas**

Effectuer les bons paramétrages

Optimiser vos contenus

### **Module 3 : Publier du contenu - très concrètement : comment fait-on ?**

Les différents type de contenus, les optimiser, interagir  
Créer un sondage / une offre d'emploi gratuite Créer un article / Créer un évènement LinkedIn  
Bonnes pratiques

### **Module 4 : Développer votre page LinkedIn Cabinet**

Initier des contacts  
Intégrer vos collaborateurs  
Exemples métier pour inspiration, bonnes pratiques

### **Module 5 : Développer votre profil personnel**

Comprendre votre écosystème  
Trouver et ajouter des contacts  
Définir votre routine

### **Module 6 : Déployer une stratégie de présence efficace**

Coanimation du profil personnel et page cabinet  
Quoi publier ? Exemples de sujets de conversation  
Développer votre visibilité et votre influence : trucs et astuces

## **MOYENS & METHODES PEDAGOGIQUE**

Méthode d'animation interactive - avec optimisation du profil LinkedIn au fil de la formation.  
Support de formation - clair et animé.  
Des exemples illustrés métiers experts-comptables  
Fiche ressources : Anatomie d'un profil bien optimisé , d'une page cabinet professionnelle  
Excel checklist d'un bon profil LinkedIn

## **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 : 8  
Nombre maximum de participants : 18

### **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 €