

## MAÎTRISEZ LINKEDIN POUR TROUVER UNE MISSION

### ■ Objectifs de la formation

1. Poser les bases d'une stratégie réseau pour trouver des missions
2. Améliorer la recherche de prospects et de contacts sur LinkedIn
3. Améliorer la prise de contact via les réseaux sociaux en particulier sur LinkedIn
4. Développer les compétences de marketing personnel sur LinkedIn

Cette formation à la maîtrise de LinkedIn vise à maximiser l'utilisation professionnelle et e-réputationnelle de cet outil.

À l'issue de cette formation, et de son suivi, les stagiaires auront acquis et intégré les bases de l'utilisation commerciale et self-marketing de LinkedIn.

### ■ Public :

Consultants à la recherche de visibilité professionnelle, et de missions.

### ■ Prérequis :

Pratique d'Internet.

### ■ Evaluation :

Questionnaire d'auto-évaluation

### ■ Programme de la formation :

Programme de la Formation-Action (idéalement chacun avec son PC)

#### Matin

##### Web 2.0

Principes du Web 2.0

Cartographie des Réseaux et Médias Sociaux

##### LinkedIn

2 principes fondamentaux du Networking – mise en pratique concrète dans LinkedIn

COORDONNEES – mise en pratique

PROFIL LinkedIn – les 7 règles d'or d'André Dan

MISE en RELATION – mise en pratique

COMPETENCES – mise en pratique

#### Après-midi

##### LinkedIn

MOTEUR de RECHERCHE – mise en pratique

PAGE – démonstrations & intérêts pour sa recherche d'opportunités

GROUPE – démonstrations & intérêts pour sa recherche d'opportunités

CARRIERES : Préférence, Rechercher, Comment candidater ?

Chercher une mission sur LinkedIn selon les cas concrets des participants

Cibler une entreprise

Recherches de contacts pertinents

Process conseillé

### ■ Formateur

André Dan, du Networking Performance Institute.

Expert international des réseaux sociaux et du networking en face à face depuis 2002, il a mis au point la méthode Networking Performance® qui consiste à analyser l'activité de réseautage passée, à définir des objectifs pour mieux agir ensuite. Il intervient comme conférencier ou en ateliers et formation auprès de nombreuses grandes entreprises et PME, institutions (Chambres de Commerce notamment) et d'associations d'Anciens (HEC)

### ■ Durée:



De 9h à 13h et de 14h à 18h, soit 8h par stagiaire

■ **Tarif :**

400 HT consultant Akuit

500 HT extérieurs

Akuit Academie n'est pas assujetti à TVA prix HT= prix TTC

■ **Lieu :**

AKUIT, 14, rue des Volontaires 75015 PARIS