



# Construire et animer son image professionnelle sur le web

## Objectifs de la formation :

- ✓ ▪ Savoir développer sa visibilité sur Internet
- ✓ ▪ Savoir rédiger pour le web
- ✓ ▪ Maîtriser LinkedIn pour communiquer avec ses clients et prospects

**Durée :**  
8 heures

**Coût de la formation :**  
Individuel, 850€ HT

**Niveau et public :**  
La formation s'adresse à un public de professionnels souhaitant utiliser les outils de communication digitale pour développer leur visibilité.  
Entrepreneurs, dirigeants, demandeurs d'emploi en reconversion, micro-entrepreneurs

**Prérequis :**  
Une première expérience professionnelle est appréciée ainsi qu'une connaissance de l'outil internet.

**Distanciel ou présentiel**

## 1- Être visible sur Internet : où et comment ?

- Panorama et tendances du digital en 2024
- Les 4 étapes à suivre pour développer sa visibilité digitale
- Mettre en place ou optimiser un site web performant
- Capturer des clients depuis son site web : développer une stratégie d'Inbound Marketing

## 2- Apprendre à rédiger pour le web

- Comprendre l'intérêt et les fondamentaux de la rédaction web
- Développer une stratégie de contenus = Définir une stratégie éditoriale
- Identifier les bons mots clés et outils à utiliser
- Réaliser les optimisations techniques SEO basiques
- Apprendre à structurer et rédiger un article de blog

**Formatrice :**

Hélène Wangler, experte en Marketing digital et formatrice

**Moyens pédagogiques :**

Support de formation fourni. Exercices pratiques proposés durant la formation.

Utilisation de l'outil Teams pour les sessions à distance

**Moyens d'évaluation :**

Exercices réguliers. Quizz de fin de formation

**Attestation :**

Une attestation de formation est délivrée à la fin de la formation.

**Délais d'accès à la formation :**

Une formation est organisée toutes les 6 semaines. La formation est ouverte aux personnes en situation de handicap. La formation se déroule sur un lieu accessible au public en situation de handicap ou en classe virtuelle (mode synchrone).

### 3 - Comment trouver des clients sur LinkedIn ?

- Construire son image
- Apprendre à bien communiquer sur LinkedIn pour être vu et reconnu
- Connaitre et utiliser les bons outils pour gagner du temps
- Apprendre à identifier ses prospects et trouver des clients

**Résultats de la formation (non dispensée en 2024) :**

- Taux satisfaction stagiaires : %
- Taux d'assiduité à la formation : %
- Evolution du nombre de posts publiés sur LinkedIn suite à la formation : %