



# Utiliser les leviers digitaux pour développer son activité professionnelle

## Objectifs de la formation :

- ✓ ▪ Savoir développer sa visibilité sur Internet
- ✓ ▪ Savoir rédiger pour le web
- ✓ ▪ Maitriser la communication sur LinkedIn

**Durée :**  
10 heures

**Coût de la formation :**  
Individuel, 1000€ 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- Elaborer une stratégie digitale

- Les 3 étapes à suivre pour développer sa visibilité digitale
- Panorama des leviers digitaux
- Fixer ses objectifs et définir sa cible
- Déterminer son plan d'actions

## 2- Le site web au cœur de la stratégie digitale

- Les règles d'or d'un site web performant
- Mettre en place un site web efficace
- Optimiser sa fiche établissement Google
- Mettre en place une stratégie d'Inbound Marketing

**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. Quiz 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 tous les mois. 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 – Communiquer sur les réseaux sociaux B2B

- Panorama des réseaux sociaux : pourquoi choisir LinkedIn pour toucher sa cible ?
- Construire son image sur LinkedIn
- Savoir bien communiquer sur LinkedIn
- Connaître et utiliser les bons outils pour gagner du temps
- Apprendre à identifier ses prospects et trouver des clients

### 4- Apprendre à rédiger pour le web

- Comprendre l'intérêt et les fondamentaux de la rédaction web
- Définir une stratégie éditoriale
- Identifier les bons mots clés et outils à utiliser
- Apprendre à structurer et rédiger un article de blog

**Résultats de la formation :**

- Taux de satisfaction stagiaire : 100%
- Taux d'assiduité à la formation : 100%
- Evolution du nombre de posts publiés sur LinkedIn suite à la formation : en cours d'évaluation (résultat disponible en juillet 2024)