

# APPRENDRE À SE FAIRE REPERER PAR DES RECRUTEURS SUR LINKEDIN



asa services

## Objectif

Construire votre marketing personnel  
et capter l'attention des recruteurs

## Parcours concourant au développement des compétences

action de formation réalisée selon les  
art. L6313 et L6313-2 Code du travail)



### Durée

2 jours - 14 heures



### Dates et horaires

Nous consulter



### Lieu

Loire Atlantique et  
Vendée



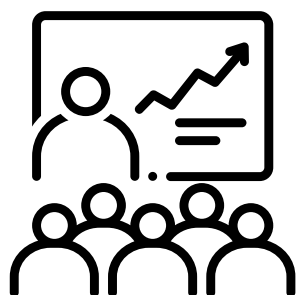
### Délai d'accès

15 jours après la  
demande



### Tarif

Nous consulter pour obtenir votre  
convention de formation



## Programme

- Créer un profil personnel complet et efficace
- Développer son marketing personnel
- Savoir créer du contenu pertinent et attractif
- Accroître sa visibilité de manière stratégique

## OBJECTIFS OPÉRATIONNELS D'APPRENTISSAGE

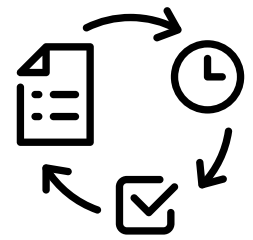
- Créer un profil personnel complet et optimisé
- Utiliser efficacement les outils de recherche et de connexion
- Comprendre les stratégies pour accroître l'engagement et la visibilité
- Maîtriser les techniques de réseautage et la création de contenu
- Mesurer l'efficacité de leur présence sur LinkedIn



asa services

## PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne cherchant à **développer** sa **présence professionnelle** sur LinkedIn pour capter l'attention des recruteurs



## À L'ATTENTION DES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

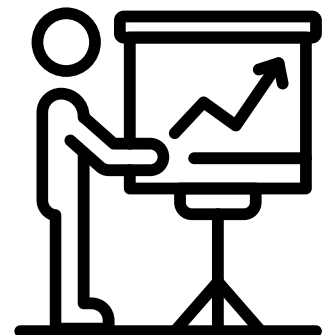
Notre organisme peut vous offrir des possibilités d'adaptation et/ou de compensations spécifiques si elles sont nécessaires à l'amélioration de vos apprentissages sur cette formation. Aussi, si vous rencontrez une quelconque difficulté, nous vous remercions de contacter directement au 07 62 35 54 66 ou par mail : [justine.defossez@asa-services.fr](mailto:justine.defossez@asa-services.fr)

## PRÉREQUIS DES STAGIAIRES AVANT LA FORMATION

Être volontaire et se sentir capable physiquement et intellectuellement de suivre plusieurs journées de formation sur la thématique traitée.

Projet professionnel défini  
Autonomie informatique

Un questionnaire de positionnement est réalisé en amont de la formation.





## DEMI-JOURNÉE 1

### ***Mettre en place sa stratégie de communication personnelle***

- Définir précisément sa cible sur LinkedIn
- Identifier les thématiques qui intéressent la cible
- Lister ses mots-clés pour faciliter le référencement LinkedIn
- S'approprier l'algorithme de LinkedIn
  - Mise en pratique tout au long de la séance

## DEMI-JOURNÉE 2

### ***Disposer d'un profil attractif, bien référencé sur LinkedIn***

- Compléter les rubriques nécessaires sur le profil pour ressortir lors des requêtes des recruteurs :
  - La bannière/ Le titre/ Les coordonnées /Le bouton objectif "Open to work" pour les candidats en recherche d'emploi
  - Sélection de contenus/ Infos (= pitch)
  - Expérience / Formation / Compétences /Recommandations, ...
- S'approprier les fonctionnalités LinkedIn liées au profil
  - Mise en pratique tout au long de la séance

## DEMI-JOURNÉE 3

### ***Développer son réseau stratégiquement***

- Rechercher des contacts qui correspondent à la cible via la recherche avancée multi-critères
- Mettre en place une stratégie de connexion efficace via les demandes d'invitation
- Rédiger des messages privés personnalisés via une approche scénarisée.
- S'approprier les fonctionnalités LinkedIn liées au développement du réseau et aux messages privés
  - Mise en pratique tout au long de la séance

## DEMI-JOURNÉE 4

### ***Prendre la parole sur LinkedIn pour se faire repérer***

- Assimiler le fonctionnement de l'algorithme pour les publications
- Formuler des commentaires de publication impactant pour se faire repérer de l'auteur de la publication ET pour augmenter sa visibilité.
- Identifier le contenu à rédiger dans les publications.
- Rédiger des publications impactantes pour la cible
- S'approprier les fonctionnalités LinkedIn liées aux publications et aux interactions
  - Mise en pratique tout au long de la séance



asa services

## INDICATEUR DE RÉSULTAT

Plus de 96 % des stagiaires d'ASA Services depuis juin 2022 sont satisfaits de nos formations (références et témoignages sur demande selon la thématique).

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Toutes les formations sont en **distanciel** ou en **présentiel**, le nombre de stagiaires est limité à **6 participants maximum**, et cherchent à respecter **un équilibre entre théorie (40%) et pratique (60%)**.

- Pédagogie basée sur la ludopédagogie (Méthode de formation professionnelle consistant à sortir les participants de leur contexte de travail pour leur faire prendre conscience par le jeu de telle ou telle notion) : pratiques basées sur activités ludiques.
- Approche pragmatique & opérationnelle : travaux en groupe (salles virtuelles lors de FOAD), post-it (interactions sur écran avec outil interactif pour FOAD)
- Mises en pratique tout au long de la formation.

## MOYENS MATÉRIELS UTILISÉS EN FORMATION

Les participants sont invités à venir avec leur matériel de prises de notes.  
L'animatrice utilise la vidéo projection et un ordinateur portable.

**Chaque stagiaire devra disposer d'un ordinateur portable.**

**En présentiel**, la salle de formation est contrôlée en amont de l'action sur site par la formatrice.



06 03 34 85 28



formation@asa-services.fr



www.asa-services.fr



asa services

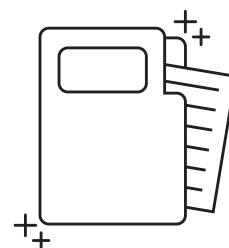
## SUIVI, ÉVALUATION ET SANCTION DE LA FORMATION

- Un questionnaire de positionnement en amont de la formation pour chaque stagiaire.
- L'observation du fonctionnement de chaque stagiaire sera effectué par la formatrice au regard de leur problématique.
- Une feuille d'émargement sera remplie par tous les stagiaires pour chaque demi-journée de présence.
- Un tour de table est effectué en début et en fin de chaque journée avec les participants.
- Des exercices écrits et oraux seront réalisés en continu durant la formation
- Un auto positionnement par le stagiaire de son niveau d'atteinte des objectifs fixés est réalisé à deux reprises (en amont et en aval de la formation)
- Un questionnaire d'évaluation individuel de la satisfaction sur le stage est rédigé par le stagiaire en fin de parcours
- Un certificat de réalisation est adressé au commanditaire employeur ou à l'OPCO ou au FAF (selon le financeur désigné pour ladite formation)

## DOCUMENTS CONTRACTUELS FOURNIS

Toutes les actions de formations dispensées par ASA Services font l'objet d'une convention de formation.

Tout document contractuel est accompagné du programme descriptif de l'action de formation, du règlement intérieur de la formation, du projet de convention de formation et de l'attestation préalable d'informations à l'inscription du stagiaire.



06 03 34 85 28



formation@asa-services.fr



www.asa-services.fr

## APPLICATION DU RGPD PAR ASA SERVICES



asa services



Les informations fournies et saisies dans les documents contractuels de formation qui sont échangés, sont utilisées uniquement dans le cadre de notre relation commerciale. Par votre retour de documents, vous acceptez l'utilisation de vos informations exclusivement par ASA Services le temps de la formation et de son traitement amont et aval. Vous pouvez à tout moment exercer vos droits en lien avec la réglementation RGPD, en adressant un mail individualisé précisant vos attentes : [justine.defossez@asa-services.fr](mailto:justine.defossez@asa-services.fr).

## ENGAGEMENT QUALITÉ ASA SERVICES



L'organisme prestataire d'actions de développement des compétences satisfait aux exigences du Décret n° 2019-564 du 6 juin 2019 relatif à la qualité des actions de la formation professionnelle.

Le certificat QUALIOPi d' ASA SERVICES est téléchargeable sur le site web (onglet formation).

L'intervenante est spécialisée en Formation des Adultes (copies des diplômes sur simple demande).

## FORMATRICE

Après 15 d'expériences au sein de PME dans le domaine du marketing / commercial, du numérique, puis de l'accompagnement RH, aujourd'hui, **Julie Airieau** conseille et forme des dirigeants et collaborateurs de TPE et PME, dans la mise en œuvre des réseaux sociaux associé au processus de vente dans l'objectif de générer des prospects, puis des clients.

SAS au capital de 55 000 € - RCS Nantes 414 841 205 00076 - APE 8299Z -

Déclaration d'activité enregistrée auprès

du Préfet de Région des Pays de la Loire : NDA N° 52440945444

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Certificat QUALIOPi N° 515391