

Objectif professionnel : cette formation vise à développer la capacité à utiliser LinkedIn comme véritable outil de recrutement. Elle permet de gagner en visibilité, d'attirer les bons profils et de communiquer efficacement avec les candidats.

Progression pédagogique :

| Valoriser son profil et celui de l'entreprise | Développer un réseau pertinent | Exploiter les outils de recherche | Communiquer pour attirer |
|---|--------------------------------|-----------------------------------|--------------------------|
|---|--------------------------------|-----------------------------------|--------------------------|

Prérequis : disposer d'un compte LinkedIn et d'un profil de base

Modalités techniques et pédagogique de la formation

- Formation à distance en visio (classe virtuelle) avec l'outil ZOOM
- Une assistance technique et pédagogique du bénéficiaire
- Gilles GURY / ggury@managir.com / 0640193050 pour la partie technique
- Consultant formateur Man'Agir pour la partie pédagogique
- Evaluation de la formation : Validation séquentielle des acquis et évaluation finale

Responsable d'agence
Salarié en charge du recrutement

Groupe de 1 à 8 participants

Profil des formateurs consultable sur www.managir.com

Introduction

Panorama des pratiques de recrutement digital
Place de LinkedIn dans le sourcing et le personal branding recruteur

Séquence 1 : Les fondamentaux sur LinkedIn et la recherche de profils et informations

- Paramétriser son profil, la photo de profil et de couverture
- Personnaliser son titre, créer son résumé : raconter sa propre histoire
- Expériences, formations et diplômes / Ajouter ses compétences
- Le choix des Keywords : les bonnes pratiques.
- L'URL du profil et les liens
- Appréhender la notion d'algorithme
- Comprendre les degrés de relation et rechercher des contacts sur LinkedIn
- Se connecter aux bonnes personnes pour élargir son réseau

Atelier1 : apports théoriques suivis d'applications et exercices pratiques

Séquence 2 : Communiquer sur LinkedIn, rechercher des contacts, des profils, des informations

- Apprendre à identifier les signaux faibles et les utiliser soi-même
- Créer une publication qui suscite une réaction et partager du contenu extérieur au réseau
- Publier du contenu avec des liens qui redirigent vers votre page internet, une page de contact ou une offre d'emploi
- Rédiger des invitations efficaces, engager la conversation sur LinkedIn
- Préparer méthodiquement son sourcing, les opérateurs booléens qui fonctionnent sur LinkedIn
- Les méthodes de recherche via LinkedIn et leurs limites, pourquoi utiliser Google

Atelier 2 : pratique et exemples directement sur la plateforme

Modalités pédagogiques :

- Activités et interactivités tout au long du parcours avec apports notionnels
- Exercices pratiques – mises en application
- Quizz d'auto-diagnostic

Validation de chaque séquence par QCM formatif et mesure de satisfaction en fin de session. Mesure de satisfaction du donneur d'ordre à \pm 8 jours, évaluation par « Avis Vérifiés » à \pm 1 mois, mesure de satisfaction et d'impact à \pm 3 mois. Possibilité de questionnement complémentaire par mail pendant 30 jours.

INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS

01 45 23 22 32 ou ggury@managir.com

Ref : 315-013
V : 150925