

# FORMATION

Communication

# Personal Branding

---

Mardi 13 Avril — 14h à 17h30





# PRESENTATION

À travers nos échanges, nos rencontres, nos actions, nous nous forgeons aux yeux de tous une réputation. Elle permet à vos interlocuteurs de se faire leur propre opinion sur votre personnalité, votre façon de travailler ou même sur votre entreprise. Sur les réseaux sociaux, on parle de "e-reputation". Le mécanisme est le même, elle se travaille et, c'est tout l'enjeu de cette formation " Personal Branding".

Elle vous donnera toutes les clés pour valoriser l'image et l'expertise de votre entreprise à travers votre "marque personnelle" (= votre présence en tant que personne sur les réseaux sociaux et notamment sur LinkedIn) afin de devenir un bon ambassadeur et amplifier la visibilité de votre entreprise et in fine booster votre business.

Cette formation s'adapte au niveau de chacun (si vous n'avez pas de profil LinkedIn nous vous guiderons pour en créer un).

LinkedIn est aujourd'hui le réseau social devenu incontournable dans la sphère professionnelle pour développer son business. Il est encore sous exploité, c'est le moment de se lancer !

## **Formation organisée le :**

Mardi 13 avril de 14h à 17h30

[EN VISIO ]

En partenariat avec

**THE SOCIAL  
— REPUBLIC**



# PROGRAMME

## **Phase 1 : Introduction**

Tour de table suivi d'un quizz sur les réseaux sociaux  
Le Social Selling Index  
Les influenceurs : macro, micro, nano  
Les tendances du moment

## **Phase 2 : Personal Branding sur LinkedIn**

Les paramètres de confidentialité  
Créer ou Optimiser son profil  
Focus sur le « résumé », le titre de profil, les liens médias, compétences

## **Phase 3 : Développer son réseau = audience**

Les notions de « niveaux » 1, 2 et 3  
Approche quantitative ou qualitative  
La recherche avancée  
Optimiser son flux d'actualité

## **Phase 4 : L'influence**

L'employee advocacy / Brand advocacy  
Les impacts concrets

## **Phase 5 : Communiquez sur LinkedIn**

Faire rayonner son entreprise de façon simple et efficace  
Les différentes solutions permettant de publier du contenu  
Les tips pour plus d'engagement (utilisation des #, citer des personnes...)  
Comment créer sa propre ligne éditoriale

## **Quizz sur vos acquis**



# INFORMATIONS UTILES

## Public

- Equipe Communication / Marketing / Content
- Dirigeants

## Pré-requis

Il n'est pas nécessaire d'être inscrit sur les réseaux sociaux pour suivre cette formation : nous prévoyons de nous adapter au niveau de notre interlocuteur. Si le participant n'a pas de profil sur les réseaux sociaux, nous prévoyons de le guider dans la création de son profil (prévoir une photo professionnelle).

## Matériel nécessaire

Un ordinateur / personne et une connexion internet

## Supports complémentaires

Récapitulatif remis à la fin de la formation





# INFORMATIONS UTILES

## Informations pratiques

- **Durée :** Une demi journée – 14h à 17h30
- **Date & Lieu :** En visio
- **Formateur:** The Social Republic – Mathieu Lemonnier (CEO)

130 formations conduites en 2019, + 1000 personnes formés

## Tarifs

- **Tarif adhérent :** 250€HT
- **Tarif non adhérent :** 500€HT

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de Handicap

### FEBPF Services

34 quai de la Loire 75019 Paris

Organisateur de la formation : Aurélie Girard de Vasson

01 53 20 70 33 – [agirard@febpf.fr](mailto:agirard@febpf.fr)

[www.entreprisesboulangerie.org](http://www.entreprisesboulangerie.org)

# BULLETIN D'INSCRIPTION

**Vous pouvez vous inscrire en ligne également :**

**<https://www.entreprisesboulangerie.org/inscription-a-une-formation/>**

## CHOIX DE LA FORMATION

Formation : .....

## L'ENTREPRISE

Nom de l'entreprise : .....

Nom de la personne qui procède à l'inscription :

.....

Adresse de l'entreprise :

.....

.....

E-mail : .....

Téléphone : .....

## LE PARTICIPANT

Nom du participant : .....

Fonction du participant : .....

E-mail du participant : .....



# PRISE EN CHARGE

## FACTURATION

Règlement par l'entreprise

Entité à facturer : .....

Adresse de facturation :

.....  
.....

Contact facturation : .....

E-mail du contact : .....

Règlement par l'OCPO

Nom de l'OCPO : .....

Contact OCPO : .....

E-mail du contact : .....

Tél du contact : .....

N° Dossier : ..... .....