



LinkedIn : Booster la visibilité de votre franchise et renforcer la marque enseigne

LinkedIn est le réseau professionnel le plus influent. Développer sa présence sur LinkedIn suppose de savoir adapter sa communication à des objectifs précis de recrutement, de prospection et de notoriété. Cette formation dressera un panorama des principaux usages et fonctionnalités utiles pour améliorer votre visibilité sur le Web.



Informations générales

Durée : 3,50 heures

Profils des stagiaires : Toute personne souhaitant développer sa notoriété sur les réseaux sociaux, Dirigeant de PME/ TPE, Autoentrepreneur, créateur d'entreprise, Chargé de communication

Nombre de participants par session : 20 maximum

Pré-requis : Être équipé d'un téléphone et d'une connexion internet



Objectifs pédagogiques

A la fin de la formation, l'apprenant sera capable de : Comprendre l'intérêt stratégique de LinkedIn pour les franchisés ; Optimiser son profil pour renforcer l'image de la marque ; Publier des contenus efficaces pour développer sa visibilité locale. ; S'inscrire dans une dynamique réseau entre franchisés et siège.



Contenu de la formation & Aptitudes développées

Intro & enjeux LinkedIn pour une enseigne nationale

- LinkedIn en 2025 : chiffres clés & potentiel pour un franchisé.
- La marque employeur, c'est aussi local.
- Pourquoi et comment renforcer les ponts entre siège et terrain ?
-  Échange d'expériences : où en sont les participants ?

Optimiser son profil personnel pour représenter sa franchise

- Créer un profil aligné avec la marque et les objectifs locaux.
- Mots-clés, titre, résumé : valoriser son rôle dans l'enseigne.
-  *Atelier pratique* : mise à jour en direct du profil LinkedIn.

S'impliquer dans la dynamique de la page enseigne

- Page entreprise du siège vs profils franchisés : rôles complémentaires.
- Interagir avec les publications du siège : likes, commentaires, partages.
- Utiliser LinkedIn pour relayer les valeurs et messages clés de la marque.
-  *Action express* : suivre + commenter une publication du siège.

Stratégie de publication simple et efficace

- Types de contenus adaptés à un franchisé : coulisses, client satisfait, équipe, nouveauté locale...
-  **Valoriser les succès locaux** : événements, performances, actions terrain → ce qui inspire les autres et renforce la marque.
- Astuces : hashtags, mentions, taguer l'enseigne, photos pros.



-  **Atelier express** : écrire un post mettant en valeur son activité + la marque.

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Nos intervenants sont des experts dans le domaine du marketing Digital. Leurs expériences professionnelles (Agence de communication, Consultant, chargé de communication) et leurs diplômes/formations dans le numérique et la communication font d'eux des formateurs passionnés et terrain qui vous apporteront des compétences par leur partage d'expériences mais également au travers de jeux de rôle en situation réelle de travail. Le responsable pédagogique de L'ORGANISME DE FORMATION s'assurera de la bonne organisation et du bon déroulé pédagogique de la formation et peut être contacté à tout moment par le client, stagiaire ou intervenant pour répondre à vos besoins.

Accessibilité

L'ORGANISME DE FORMATION s'engage à tout mettre en œuvre pour permettre l'accessibilité de cette formation à tous. Pour accompagner au mieux les Personnes en Situation de Handicap, nous vous remercions de vous rapprocher de notre Référent Handicap pour étudier avec vous les conditions d'adaptations de la formation.

Moyens pédagogiques & techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation ;
- L'intervenant utilisera son PC et son vidéo projecteur, si besoin ;
- Pour les formations en intra : utilisation du matériel et des spécificités des locaux pour réaliser les mises en situation ;
- Un support dématérialisé est remis au stagiaire selon les besoins ;
- Modalités pédagogiques : Démonstrative, pédagogie inversée et interrogative. Ces modalités peuvent être adaptées le jour de la formation en fonction des besoins des stagiaires et du formateur.

Suivi & évaluation des résultats

- Une feuille de présence élargée par les stagiaires et le formateur ;
- Des questions écrites sous forme de QCM en début et en fin de formation afin d'évaluer le niveau des acquis sur la thématique ;
- Une évaluation en cours de formation peut se réaliser de différentes manières selon le contenu de la formation : mises en situation, quiz, exercice pratique ;
- Une évaluation de la satisfaction à chaud de chaque stagiaire est réalisée en fin de formation ;
- Une attestation de suivi de formation sera adressée aux participants.

Délai d'accès

Le délai d'inscription à la formation est au minimum de **2 semaines** avant la date de réalisation.

Modalités d'évaluation & Indicateurs qualité

La formation est sanctionnée par : Remise d'un Certificat de réalisation aux stagiaires à la fin de la formation. Possibilité d'approfondir cette formation avec d'autres modules de formation.

Modalités d'évaluation : Évaluation des acquis tout au long de la formation et QCM sur les connaissances acquises en fin de formation.



Indicateurs Qualité : Note de la formation : / 10