ecf
FORMATIONS
PROGRAMME DE
FORMATION

# Prendre la parole sur LinkedIn et gérer sa e-réputation

## CONTEXTE ET PROBLÉMATIQUES LIÉS À LA FORMATION

Dans un secteur où la concurrence s'intensifie et où la visibilité en ligne est devenue essentielle, LinkedIn se présente comme un levier stratégique pour les cabinets d'expertise comptable et de commissariat aux comptes :

- Attirer de nouveaux clients et fidéliser une clientèle existante.
- Développer sa marque employeur pour recruter et conserver les meilleurs talents.
- Asseoir son autorité et sa crédibilité professionnelle.

## MÉTHODOLOGIE PÉDAGOGIQUE ET SUPPORTS UTILISÉS

- Un quiz ou QCM de positionnement est envoyé avant et/ou pendant la formation ; un quiz d'évaluation finale est envoyé après la formation.
- Support de formation transmis au participant par e-mail ou via une plateforme dédiée avant la formation.
- Diaporama PowerPoint projeté pendant la formation.
- Illustrations, exercices d'application, cas pratiques et mises en situation.
- L'apprentissage se consolide par l'interaction collaborative permanente durant la formation.

## PUBLICS, PRÉREQUIS, NIVEAU

**Publics cibles**

Experts-comptables, commissaires aux comptes, responsables communication et toute personne chargée de la visibilité du cabinet.

**Prérequis**

Aucun.

**Matériel nécessaire**

Bloc-notes ou ordinateur personnel selon les besoins de la formation.

**Niveau d'expertise**

Fondamentaux.

## MODALITÉS DE SUIVI PÉDAGOGIQUE ET D'ÉVALUATION DES ACQUIS

Le suivi pédagogique est assuré en temps réel par le formateur, à travers l'observation des participants, leur implication dans les échanges et la réalisation des exercices pratiques. Le formateur ajuste le rythme en continu selon les besoins du groupe et les situations rencontrées.

**Évaluation des connaissances et des acquis**

- Avant la formation : un questionnaire de positionnement est envoyé pour identifier les attentes et le niveau initial.
- Pendant la formation : démonstrations, quiz, cas pratiques, mises en situation et échanges synchrones.
- À l'issue de la formation : QCM et quiz final permettant de mesurer les acquis, la progression pédagogique et votre perception de l'évolution de vos compétences au regard des objectifs.

**Évaluation de la satisfaction**

Un questionnaire de satisfaction est transmis à l'issue de la formation afin d'évaluer la qualité de l'action, l'animation, les supports, l'organisation et l'atteinte des objectifs.

ECF FORMATIONS | PROGRAMME DE FORMATION

**PRÉSENTIEL**
Formation en salle

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de :

- Repérer l'information sur les enjeux et les bonnes pratiques d'utilisation de LinkedIn pour un cabinet d'expertise comptable.
- Adapter votre stratégie éditoriale aux objectifs du cabinet : développement clientèle, marque employeur, autorité.
- Analyser l'efficacité et les performances des publications réalisées.
- Optimiser votre profil LinkedIn personnel selon les standards professionnels enseignés.
- Concevoir un planning éditorial cohérent et efficace.
- Définir votre ligne éditoriale, gérer votre réseau et sélectionner les outils adaptés à votre stratégie.

## DATES ET LIEUX DE FORMATION

**Présentiel - PARIS**

Places limitées.

**17/11/2026**

Délai d'accès : selon les dates programmées, les places disponibles et la validation administrative de l'inscription.

## DURÉE, HORAIRES ET FORMAT

Durée : **7 h 30**

Plages horaires : **09 h 00 - 17 h 30**

Format : **Présentiel**

Participants maximum : **15**

## FORMATEUR(TRICE)

**Julie CABOT**

Formatrice en copywriting et personal branding.

## LES PLUS DE LA FORMATION

- Une formation concrète, construite autour de situations rencontrées en cabinet.
- Des échanges directs avec le formateur et entre participants.
- Des cas pratiques facilitant l'appropriation des concepts.
- Un accompagnement de proximité et un rythme ajusté au groupe.
- Un support complet remis à chaque participant, intégrant les dernières évolutions.

## ATTESTATION ET DOCUMENTS REMIS

Une attestation de fin de formation est délivrée à l'issue de la formation, sous réserve de participation effective en totalité et de réalisation des évaluations prévues.

**Documents remis**

Support participant, ressources pédagogiques, exercices, annexes, quiz et QCM selon le format.

## ENGAGEMENT

Vous vous engagez dans votre formation.

- Complétez votre questionnaire préparatoire.
- Votre formateur reçoit votre évaluation et vos objectifs de progrès.
- Auto-évaluez vos compétences pour mesurer vos progrès à l'issue de la formation.

## TARIFS INTER

Tarifs inter, par participant.

Non adhérent : **540 € HT** (648 € TTC)

Adhérent Pack bleu : **430 € HT** (516 € TTC)

Adhérent Pack argent / or / platine : **320 € HT** (384 € TTC)

Adhérent CJEC-ANECS également adhérent ECF : **260 € HT** (312 € TTC)

TVA 20 %.

## PLAN DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

| | |
|---|---|
| **PLAN DÉTAILLÉ** | **Ouverture**<br>1. Introduction et objectifs.<br>2. Ice breaker : usages actuels de LinkedIn.<br>**Pourquoi LinkedIn ? Opportunités et enjeux**<br>• Chiffres clés, différences entre page personnelle et page entreprise.<br>• Alignement stratégique : clients, marque employeur, autorité.<br>**Déontologie et contraintes spécifiques**<br>• Confidentialité, limites déontologiques, exemples pratiques.<br>**Personal branding et optimisation du profil**<br>• Présentation des rubriques clés du profil, exemples concrets.<br>• Atelier pratique : relecture croisée en binômes.<br>**Définir sa ligne éditoriale**<br>• Objectifs, piliers de contenu (TOFU-MOFU-BOFU, storytelling).<br>• Atelier pratique : identifier ses piliers et ses idées de contenus.<br>**Rédiger un post efficace**<br>• Accroche, structure (PAS, AIDA, storytelling), appel à l'action.<br>• Techniques de copywriting adaptées à LinkedIn et usage de l'IA.<br>• Atelier : rédaction individuelle de posts.<br>**Publier régulièrement et développer son réseau**<br>• Importance de la régularité, construction du calendrier éditorial mensuel.<br>• Atelier : planifier au moins quatre idées de posts.<br>• Répondre aux commentaires, stratégie de connexion ciblée, gestion des interactions.<br>**Page entreprise : grands principes**<br>• Objectifs et limites d'une page entreprise, coordination avec le profil personnel. |
| **CONCLUSION** | Synthèse des points clés, réponses aux questions et validation des acquis. |
| **PLAN DES ANNEXES** | Cas pratiques, fiches mémo et ressources complémentaires. |

**PRÉSENTIEL**
Formation en salle

## MOYENS D'ORGANISATION, D'ACCOMPAGNEMENT ET D'ASSISTANCE

| CONTACT ADMINISTRATIF | CONTACT PÉDAGOGIQUE | ORGANISATION ET LOGISTIQUE |
|---|---|---|
| Inscriptions, conventions, convocations, programme, support, attestations.<br>**formations@e-c-f.fr**<br>**01 47 42 08 60**<br>Du lundi au vendredi, 9 h - 17 h. | Questions sur le contenu, les exercices et les notions abordées : réponse apportée directement ou relayée au formateur.<br>**Julie CABOT** | Questions logistiques, accès à la salle, organisation de la journée.<br>**formations@e-c-f.fr**<br>**01 47 42 08 60** |

| ACCESSIBILITÉ | |
|---|---|
| | Toutes nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Afin d'étudier les besoins d'adaptation, les participants sont invités à contacter le référent handicap en amont de la formation.<br>Référent handicap ECF Formations : **formations@e-c-f.fr · 01 47 42 55 74** |