

## Formation Augmentez votre visibilité professionnelle sur LinkedIn, Viadeo et Twitter

### INFORMATIONS PRATIQUES



#### Formation individuelle éligible au CPF

Compte Personnel de Formation ex DIF et aux normes de qualité du CNEFOP : Certification VeriSelect Formation Professionnelle N° FR035268-1



#### Niveau

Initiation, Avancé, Expert



#### Lieu

Dans l'un de nos 8 centres de formation ou dans votre entreprise



#### Date

Selon vos disponibilités



#### Durée

2 journées



#### Taille

8 personnes maximum



#### Frais de formation

1.950 € HT

### CONTEXTE

Avec l'émergence des Réseaux Sociaux, les pratiques en matière de recrutement ont profondément évolué.

Ainsi les nouveaux terrains de chasse des recruteurs ont migré sur Internet et notamment sur des plateformes tels que LinkedIn, Viadeo ou Twitter.

Afin d'être bien visible des Recruteurs 2.0, il est important pour les chercheurs d'emploi d'acquérir un vrai savoir-faire pour utiliser et optimiser ces outils avec efficacité.

Et ceci, pour accroître votre visibilité en tête des résultats de recherche sur ces réseaux auprès des Chargés de Recrutement, Cabinets de Recrutement et DRH.

Une démarche qualitative, une connaissance parfaite des bonnes pratiques, une optimisation du référencement de votre profil, l'utilisation des méthodologies pour chercher son futur recruteur et l'animation de ses communautés s'avèrent indispensables pour dynamiser votre recherche d'emploi sur ces réseaux professionnels.

### POUR QUI

Cette formation s'adresse aux professionnels du marketing et de la communication, du commerce en BtoB et BtoC, des ressources humaines et aux dirigeants ou créateurs d'entreprise.

### LES OBJECTIFS

- Revue de la structure de vos profils existants sur les 2 Réseaux Professionnels : LinkedIn et Viadeo
- Comprendre le fonctionnement et appliquer les bonnes pratiques
- Vous accompagner dans le perfectionnement de vos profils sur LinkedIn et Viadeo
- Assurer l'animation et la gestion de ces réseaux :
- Optimisation de votre profil, textes, slideshare, recommandations, compétences, suggestions...
- Publication de statuts,
- Recherche des contacts qualifiés de recruteurs potentiels,
- Cibler, animer et se faire identifier dans les groupes,
- Gérer et engager sa communauté sur son objectif professionnel,
- Optimiser le référencement naturel sur LinkedIn et Viadeo pour accroître votre Visibilité en tête des résultats de recherche,
- Vous accompagner dans la création de votre profil sur Twitter et la compréhension des bonnes pratiques liées à ce réseau de Microblogging
- Coaching à la recherche d'emploi et à l'usage des outils :
- Recherche de recruteurs,
- Création de messages de prises de contact,
- Conseils sur l'optimisation de vos contenus,
- Définition de votre stratégie de recherche d'emploi,
- ... et Cas pratique



« Nous nous appuyons sur des techniques pédagogiques acquises grâce à 10 ans de formations et d'expériences dans nos domaines technologiques avec des outils que nous utilisons au quotidien.

Notre but est de réaliser un réel transfert de compétence avec nos stagiaires et ainsi de leur permettre une mise en œuvre opérationnelle sur leur activité dès la fin de la formation. »

Laurent Rignault - CEO et responsable pédagogique des formations de l'Agence EXPERT is Me

Formation Augmentez votre visibilité  
professionnelle sur LinkedIn, Viadeo et Twitter

INFORMATIONS  
PRATIQUES



Formation individuelle  
éligible au CPF

Compte Personnel de Formation  
ex DIF et aux normes de qualité  
du CNEFOP : Certification  
VeriSelect Formation  
Professionnelle N° FR035268-1



Niveau

Initiation, Avancé, Expert



Lieu

Dans l'un de nos 8 centres de  
formation ou dans votre entreprise



Date

Selon vos disponibilités



Durée

2 journées



Taille

8 personnes maximum



Frais de formation

1.950 € HT

PROGRAMME

1. INTRODUCTION

- R(e)volution : du Web 1.0 au Web 2.0
- Vous êtes au centre du Web
- Constat sur les nouvelles pratiques RH
- Les méthodes de recrutement évoluent à la vitesse grand V

2. OPTIMISATION OPÉRATIONNELLE DES PROFILS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX  
PROFESSIONNELS : LINKEDIN, VIADEO ET TWITTER

- Revue de la structure des 2 Réseaux Professionnels : **LinkedIn** et **Viadeo**
- Comprendre le fonctionnement et appliquer les bonnes pratiques
- Vous accompagner dans le **perfectionnement** de vos profils sur **LinkedIn** et **Viadeo**
- Assurer l'animation et la gestion de ces réseaux :
  - Optimisation de votre profil, textes, slideshare, recommandations, compétences, suggestions...
  - Publication de statuts,
  - Recherche des contacts qualifiés de recruteurs potentiels,
  - Cibler, animer et se faire identifier dans les groupes,
  - Gérer et engager sa communauté sur son objectif professionnel,
  - Optimiser le référencement naturel sur **LinkedIn** et **Viadeo** pour **accroître votre Visibilité en tête des résultats de recherche**,
- Vous accompagner dans la création de votre profil sur Twitter et la compréhension des bonnes pratiques liées à de réseau de Microblogging :
  - Introduction
  - Lexique, usages et conversations gagnantes
  - Création de la page Twitter
  - Branding personnalisé du fond de page
  - Faire de la veille sur son secteur
  - Rechercher des offres d'emploi ciblées

3. POUR ALLER PLUS LOIN

- Coaching à la recherche d'emploi et à l'usage des **outils** :
  - Recherche de recruteurs,
  - Création de messages de prises de contacts,
  - Conseils sur l'optimisation de vos contenus,
  - Définition de votre stratégie de recherche d'emploi,
  - ... et Cas pratique

Merci de l'intérêt que vous portez à nos formations.  
Pour toute demande d'inscription, prière de bien vouloir compléter ce bulletin et de nous le retourner  
par courrier GROUPE SELECT - EXPERT is Me - 52, rue du Faubourg Saint-Honoré - 75008 Paris  
ou par mail : formation@expertisme.com  
Pour tout complément d'information, contactez-nous au 01 42 66 36 42.

## CHERCHEURS D'EMPLOIS

### Formation Augmentez votre visibilité professionnelle sur LinkedIn, Viadeo et Twitter

#### Participant

Nom : ..... Prénom : .....

Fonction : ..... Numéro de téléphone : .....

E-mail : .....@.....

Attentes de la formation et objectifs pédagogiques : .....

.....

.....

.....

Tranche d'âge :  18-25  25-35  35-45  45-55  +55

Choisissez le lieu :  Paris  Lille  Aix en Provence  Marseille  Bordeaux  Nantes

Strasbourg  Lyon  Dans vos locaux

Adresse (si différente de l'entreprise ci-dessous) : .....

CP : ..... Ville : .....

Dates souhaitées de la formation : ...../...../2017 ou ...../...../2017 ou ...../...../2017

#### Entreprise

Nom de la société : .....

Adresse : .....

CP : ..... Ville : .....

Numéro de téléphone : .....

Site internet : .....

Signataire de la convention : .....

Nom : ..... Prénom : .....

#### Facturation pour cette formation (si différent de l'entreprise)

Nom de votre Organisme Paritaire Collecteur Agréé (OPCA)

.....

Interlocuteur : .....

Adresse : .....

CP : ..... Ville : .....

Numéro de téléphone : .....

E-mail : .....@.....

Date et Signature

Cachet de l'entreprise

# CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

## DEFINITIONS

**Client :** correspond à la personne physique ou morale avec qui Groupe SELECT contractualise une action de formation.

## FORMATION INTER ENTREPRISES :

Formation sur catalogue réalisée dans nos locaux ou dans des locaux mis à disposition par Groupe SELECT

## Parcours :

- **Parcours Pro :** Parcours de formation visant à développer vos compétences pour obtenir une expertise professionnelle.
- **Parcours à la carte individuel :** Parcours de formation composé de plusieurs stages inter-entreprises issus du catalogue au libre choix du Client.

## Formation intra-entreprise :

Formation réalisée sur mesure pour le compte d'un Client réalisée dans nos locaux, dans les locaux du Client ou dans des locaux mis à la disposition par le Client ou par Groupe SELECT.

## Préambule

Groupe SELECT, SARL immatriculée au RCS de Paris 509 006 003, dont le siège social est situé 52 rue du Faubourg Saint-Honoré - 75008 Paris (ci-après « Groupe SELECT ou EXPERT is Me ») organise et dispense des formations professionnelles. Son activité de dispensateur de formation est enregistrée auprès de la DIRECCTE Ile-de-France sous le n° N° 11 75 46729 75 ; cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état.

Bureau Veritas Certification certifie que les prestations de services de l'entreprise susmentionnée ont été évaluées et jugées conformes aux caractéristiques énoncées dans le référentiel de certification de services et au programme de certification en vigueur à la date d'édition du présent certificat : Organisme de Formation Professionnelle RE/VOF/15 version 2 du 05/07/2016 - Certificat n° : FR035268-1 valable sous réserve du fonctionnement continu et satisfaisant du système de management de l'organisme, ce certificat est valable jusqu'au : 06 avril 2020

La signature par le Client des présentes Conditions Générales de Vente (ci-après « CGV ») emporte leur acceptation pleine et entière. Les CGV prévalent sur tout autre document du Client, et notamment sur toutes conditions générales d'achat, sauf accord cadres ou accord commercial spécifique réalisé avec le client. Tout autres documents de Groupe SELECT, tels que prospectus, catalogues, sites Internet n'ont qu'une valeur indicative. Le fait que Groupe SELECT ne se prévale pas, à un moment donné, de l'une quelconque des présentes conditions, ne peut être interprété comme valant renonciation à s'en prévaloir ultérieurement.

## OBJET ET CHAMP D'APPLICATION

Toute commande de formation implique l'acceptation sans réserve par le Client et son adhésion pleine et entière aux présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document du Client, et notamment sur toutes conditions générales d'achat.

## DOCUMENTS CONTRACTUELS

Groupe SELECT fait parvenir au Client, en double exemplaire, une convention de formation professionnelle continue établie selon les articles L900-2 du Code du travail. Le Client s'engage à retourner dans les plus brefs délais à Groupe SELECT un exemplaire signé et portant son cachet commercial.

Une attestation de présence est adressée au Client sur demande.

## FORMATIONS INTER ENTREPRISES

### Conditions Financières

L'acceptation de Groupe SELECT étant conditionnée par le règlement intégral de la facture, Groupe SELECT se réserve expressément le droit de disposer librement des places

retenues par le Client, tant que les frais d'inscription n'auront pas été couverts dans les conditions prévues ci-dessous.

Les factures sont émises à l'inscription.

Les repas ne sont pas compris dans le prix des formations. Sauf avis contraire exprimé à l'inscription, ils sont facturés en sus.

### Remplacement d'un participant

Groupe SELECT offre au Client la possibilité de remplacer un participant sans facturation supplémentaire jusqu'à l'ouverture de la session de formation concernée. Toute demande de remplacement devra être adressée par écrit.

### Ouverture d'une session de formation

Groupe SELECT se réserve la possibilité d'ajourner une session de formation et ce sans indemnités, au plus tard une semaine avant la date prévue, pour des raisons pédagogiques.

### Conditions d'annulation et de report

Toute annulation par le Client doit être communiquée par écrit.

#### - Pour les stages interentreprises :

Pour toute annulation, moins de 10 jours francs ouvrables avant le début du stage, le montant de la formation restera immédiatement exigible à titre d'indemnité forfaitaire.

#### - Pour les parcours :

Pour toute annulation, moins de 10 jours francs ouvrables avant le début du 1er stage du parcours, 50% du montant de la formation resteront immédiatement exigible à titre d'indemnité forfaitaire.

Toutefois, dans ces deux cas, si Groupe SELECT organise dans les 6 mois à venir une session de formation sur le même sujet, une possibilité de report sera proposée dans la limite des places disponibles et l'indemnité sera affectée au coût de cette nouvelle session.

## FORMATIONS INTRAENTREPRISES

### Conditions Financières

Une proposition commerciale et financière sera préalablement établie par Groupe SELECT. Un acompte de 30% sera versé à la commande.

Le complément est dû à réception des différentes factures émises au fur et à mesure de l'avancement des formations.

En cas de non-paiement intégral d'une facture venue à échéance, après mise en demeure restée sans effet dans les 5 jours ouvrables, Groupe SELECT se réserve la faculté de suspendre toute formation en cours et /ou à venir.

### Remplacement d'un participant

Groupe SELECT offre au Client la possibilité de remplacer un participant sans facturation supplémentaire jusqu'à l'ouverture de la session de formation concernée. Toute demande de remplacement devra être adressée par écrit.

### Conditions d'annulation et de report

Toute annulation par le Client doit être communiquée par écrit.

Pour toute annulation, moins de 10 jours francs ouvrables avant le début de la formation, 30% du montant de la session formation restera immédiatement exigible à titre d'indemnité forfaitaire.

Toutefois, une possibilité de report est offerte au Client dans les 6 mois et l'indemnité sera affectée au coût de cette nouvelle session décidée d'un commun accord entre Groupe SELECT et le Client.

## PRIX ET RÈGLEMENTS

Tous nos prix sont indiqués en euros et hors taxes. Ils sont à majorer de la TVA au taux en vigueur. Toute formation commencée est due en entier.

Les factures sont payables en euros, à 30 jours date de facture, sans escompte et à l'ordre de Groupe SELECT.

Toute somme non payée à l'échéance donnera lieu au paiement par le Client de pénalités de retard au taux d'intérêt appliqué par la Banque centrale européenne à son opération de refinancement la plus récente majoré de 10 points de pourcentage.

Ces pénalités sont exigibles de plein droit, dès réception de l'avis informant le Client qu'elles ont été portées à son débit. Outre les pénalités constatées en cas de retard de paiement, le Client sera redevable d'une indemnité forfaitaire de 40€ pour frais de recouvrement conformément aux articles L441-6 c. com. et D. 441-5 c. com. Groupe SELECT se réserve néanmoins le droit de réclamer une indemnisation complémentaire, sur justification, lorsque les frais réellement

exposés sont supérieurs à ce montant.

## REGLEMENT PAR UN OPCA

Si le Client souhaite que le règlement soit émis par l'OPCA dont il dépend, il lui appartient :

- de faire une demande de prise en charge avant le début de la formation et de s'assurer de la bonne fin de cette demande ;
- de l'indiquer explicitement sur son bulletin d'inscription ou sur son bon de commande ;
- de s'assurer de la bonne fin du paiement par l'OPCA qu'il aura désigné.

Si l'OPCA ne prend en charge que partiellement le coût de la formation, le reliquat sera facturé au Client.

Si Groupe SELECT n'a pas reçu la prise en charge de l'OPCA au 1er jour de la formation, le Client sera facturé de l'intégralité du coût du stage.

En cas de non-paiement par l'OPCA, pour quelque motif que ce soit, le Client sera redevable de l'intégralité du coût de la formation et sera facturé du montant correspondant.

## REFUS DE COMMANDE

Dans le cas où un Client passerait une commande à Groupe SELECT, sans avoir procédé au paiement de la (des) commande(s) précédente(s), Groupe SELECT pourra refuser d'honorer la commande et de délivrer les formations concernées, sans que le Client puisse prétendre à une quelconque indemnité, pour quelque raison que ce soit.

## INFORMATIQUE ET LIBERTES

Le Client est informé que les informations à caractère personnel qui sont communiquées à Groupe SELECT en application et dans l'exécution des commandes et/ou ventes pourront être communiquées aux partenaires contractuels de Groupe SELECT pour les besoins desdites commandes.

Conformément à la loi n°78-17 du 6 janvier 1978, dite Loi Informatique et Libertés, mise à jour par la loi du 6 août 2004, le Client dispose d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition aux données personnelles le concernant. Ce droit est exerçable en faisant une demande par e-mail ou par courrier adressé à Groupe SELECT.

## PARTICULARITE CONCERNANT LES FORMATEURS GROUPE SELECT

Il est convenu que toutes sociétés formées s'interdit de recruter un collaborateur Groupe SELECT.

## COMMUNICATION

Le Client autorise expressément Groupe SELECT et ses filiales à mentionner son nom, son logo et à faire mention à titre de références de la souscription à une commande et de toute opération découlant de son application dans l'ensemble de leurs documents commerciaux.

## RENONCIATION

Le fait pour Groupe SELECT de ne pas se prévaloir à un moment donné de l'une quelconque des clauses des présentes, ne peut valoir renonciation à se prévaloir ultérieurement de ces mêmes clauses.

## LOI APPLICABLE

Les Conditions Générales et tous les rapports entre Groupe SELECT et ses Clients relèvent de la Loi française.

## ATTRIBUTION DE COMPETENCES

Tous litiges qui ne pourraient être réglés à l'amiable seront de la COMPÉTENCE EXCLUSIVE DU TRIBUNAL DE COMMERCE DE PARIS quel que soit le siège ou la résidence du Client, nonobstant pluralité de défendeurs ou appel en garantie.

Cette clause attributive de compétence ne s'appliquera pas au cas de litige avec un Client non professionnel pour lequel les règles légales de compétence matérielle et géographique s'appliqueront. La présente clause est stipulée dans l'intérêt de la société Groupe SELECT qui se réserve le droit d'y renoncer si bon lui semble.

## ELECTION DE DOMICILE

L'élection de domicile est faite par Groupe SELECT à son siège social au 52 rue du Faubourg Saint Honoré - 75008 Paris.