



## LINKEDIN BUSINESS

A partir de 450€ nets de taxes.

100% classe virtuelle  
Mix Learning  
100% présentiel

**Public visé :** Dirigeants, chefs d'entreprise, salariés, commerciaux, ingénieurs commerciaux, professionnels de la communication, du marketing ou toute personne amenée à optimiser sa pratique sur LinkedIn

**Prérequis :** Culture digitale : appétences, intérêt pour le numérique Bonne maîtrise du pack office Maîtrise de base des fonctionnalités de LinkedIn, disposant déjà de son profil ou avoir suivi au préalable le module « LinkedIn : (re)prendre son profil en main et le rendre attractif. »

**Accessibilité aux personnes handicapées**

### Prochaines sessions

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES

SESSION 1 : 22 novembre

98%

DE TAUX DE  
SATISFACTION

60

ANNÉES D'EXISTENCE  
ET D'EXPÉRIENCE

450

FORMATIONS  
DISPONIBLES

### Objectifs

- Bien préparer son profil pour mettre en place une démarche de prospection
- Optimiser l'exploitation des réseaux sociaux pour trouver de nouveaux clients
- Publier des contenus adaptés à sa cible
- Connaître les bonnes pratiques pour réaliser une campagne publicitaire sur LinkedIn

### Les + de la formation

Retrouvez toutes nos formations sur :  
[laho-formation.fr](https://laho-formation.fr)

Document généré le 07/2024

BESOIN D'ÊTRE CONTACTÉ(E) POUR PLUS D'INFORMATIONS OU POUR UN DEVIS ?  
APPELEZ NOTRE CONSEILLER pour un premier entretien GRATUIT et SANS ENGAGEMENT.

 N° Vert **0 805 384 384** [formationcontinue@laho-formation.fr](mailto:formationcontinue@laho-formation.fr)





# LINKEDIN BUSINESS

## Contenu de la formation

### 1. Préparer votre prospection

- Optimiser votre profil LinkedIn afin de le rendre percutant,
- Multiplier le nombre de connexions,
- Mettre en place une stratégie de contenu pour rendre virales vos publications
- Bien poster : quel contenu, pour qui et à quel moment ?
- Exploiter les bonnes pratiques (tag, types de posts, heures, ...)
- Identifier, rejoindre, et créer des groupes pour pousser sa visibilité
- Apprendre à développer une audience
- « Automatiser » votre production de contenu
- Apprendre à faciliter la production de contenus efficaces, en gérant au mieux la veille et la curation de contenus, ainsi que l'utilisation de modèles référents et de calendrier de contenus
- Suivre les performances de vos stratégies déployées
  - On améliore que ce que l'on mesure !

### 2. Créer un lien entre la page entreprise (corporate) et son profil

- Quelle audience travailler ?
- Quels contenus y publier ?
- Comment interagir entre profil et page ?

### 3. Identifier vos leads sur LinkedIn

- Identifier le client idéal,
- Cibler vos leads,
- Découvrir les outils : moteurs de recherche, les recommandations, Sales Navigator...





# LINKEDIN BUSINESS

## Contenu de la formation

### 4. Mettre en place un plan de prospection

- Elaborer un plan de prospection adapté à vos objectifs et à vos cibles
- Utiliser la messagerie et les « Inmail », utilisation des tags, les groupes, suivi de la prospection ...

### 5. Mettre en place une campagne de publicité pour générer des leads de qualité : Focus sur LinkedIn Ads et les outils connexes à LinkedIn

- Créer une campagne publicitaire (l'interface Campaign Manager, LinkedIn Ads ...)
- Optimiser une campagne publicitaire ( mise en place d'un ciblage adapté ...)
- Mesurer les résultats de vos publicités et exploiter les données





# LINKEDIN BUSINESS

## Modalités, méthodes et outils pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques et mises en situation professionnelles
- Accompagnement et suivi individualisé
- Intervention de professionnels
- Utilisation d'outils numériques
- Travail en mode projet

## Résultats attendus

Chaque participant sera capable de :

- Bien préparer son profil pour mettre en place une démarche de prospection
- Optimiser l'exploitation des réseaux sociaux pour trouver de nouveaux clients
- Publier des contenus adaptés à sa cible
- Connaître les bonnes pratiques pour réaliser une campagne publicitaire sur LinkedIn

## Modalités d'évaluation

- Contrôle continu en cours de formation

## Modalités de financements

Cap Emploi, Entreprise, Opérateurs de Compétences (OPCO), Particulier, Pôle Emploi

## Intervenants

- Formateur consultant web, spécialiste des réseaux sociaux et du webmarketing

## Modalités et délai d'accès

- Culture digitale : appétences, intérêt pour le numérique
- Bonne maîtrise du pack office
- Maîtrise de base des fonctionnalités de LinkedIn, disposant déjà de son profil ou avoir suivi au préalable le module « LinkedIn : (re)prendre son profil en main et le rendre attractif. »

