



## LINKEDIN BUSINESS

A partir de 450€ nets de taxes.

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 :** Sans niveau spécifique

**Accessibilité aux personnes handicapées**  
Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

### 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

### Découpage par demi-journée :

**Vous êtes un professionnel, vous utilisez régulièrement LinkedIn. Vous souhaitez découvrir les aspects avancés de LinkedIn en mettant l'accent sur des stratégies concrètes, les Ads, les techniques les plus récentes de LinkedIn dont l'IA.**

#### 1. Préparer votre prospection et identifier vos leads

- Mettre en place une stratégie de contenu pour rendre virales vos publications
- Multiplier le nombre de connexions
- Exploiter les bonnes pratiques (tag, types de posts, heures...)
- Identifier, rejoindre et créer des groupes pour pousser sa visibilité
- Apprendre à développer une audience
- 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

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

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

#### Identifier vos leads sur LinkedIn

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

#### 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...





# LINKEDIN BUSINESS

## Contenu de la formation

**2. Exploiter l'IA pour optimiser et automatiser ses contenus, mettre en place une campagne de publicité pour générer des leads de qualité et mesurer la performance**

### L'intelligence artificielle et LinkedIn

- L'Intelligence Artificielle au service du marketing de ses contenus
- Automatiser sa production grâce à l'IA : comment interagir avec l'IA

### LinkedIn Ads Elaborer une campagne publicitaire

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

**Suivre les performances de vos différentes stratégies déployées sur LinkedIn**

On n'améliore que ce que l'on mesure !

- Suivre l'engagement et la portée des publications
- Interpréter les données pour affiner sa stratégie





# LINKEDIN BUSINESS

## Modalités, méthodes et outils pédagogiques

Mise en situation Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

## 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

Remise d'une grille d'auto-évaluation des acquis, sur les compétences travaillées lors de la formation  
Processus d'évaluation des acquis tout au long de la formation  
Evaluation de fin de formation individuelle par le formateur

## Modalités de financements

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

## Intervenants

- Une équipe de consultants formateurs experts dans le domaine

## Modalités et délai d'accès

- Maîtriser les bases des fonctionnalités de LinkedIn- ou avoir suivi le module "LinkedIn : reprendre son profil en mains"

