Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

WEB ET DIGITAL

FORMATION CONTINUE

PROSPECTER SUR LINKEDIN

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 2024
SESSION 2 : 4 juin 2025
(liste non exhaustive)

BEAUVAIS
SESSION 1 : 26 juin 2025
SESSION 2 : 24 octobre 2025

LAON
SESSION 1 : 26 juin 2025
SESSION 2 : 24 octobre 2025

LENS
SESSION 1 : 26 juin 2025
SESSION 2 : 14 novembre 2025

ROUBAIX
SESSION 1 : 23 avril 2025
SESSION 2 : 7 novembre 2025

SAINT-OMER
SESSION 1 : 11 juin 2025
SESSION 2 : 6 novembre 2025

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

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

PROSPECTER SUR LINKEDIN

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…

PROSPECTER SUR LINKEDIN

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

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

PROSPECTER SUR LINKEDIN

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
- Connaitre 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""