



FORMATION INTER-ENTREPRISES \*

1 jour

# LinkedIn Business

à partir de 490 € net de taxe par participant

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- 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

## PUBLIC VISÉ

Tout public

## PRÉ-REQUIS

Sans niveau spécifique

## AIDES AU FINANCEMENT \*\*

Cap Emploi  
Opérateurs de Compétences (OPCO)  
France Travail  
Entreprise

*\*\* sous conditions*

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100% Présentiel

## MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

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

## 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 D'ACCÈS

Bulletin d'inscription  
Demande de devis

## ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

*\* Toutes nos formations sont possibles en INTRA-ENTREPRISE (devis sur demande).*

Retrouvez toutes les informations sur  
**laho-formation.fr**

 **N° Vert 0 805 384 384**



## PROGRAMME 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...

**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

## CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOTRE CENTRE DE :

## ARRAS

Session 1 : 10 avril 2026

Session 2 : 10 novembre 2026

