



FORMATION INTER-ENTREPRISES \*

1 jour

# Prospecter sur LinkedIn

à partir de 450 € 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 NOS CENTRES DE :

**AULNOY-LEZ-VALENCIENNES**  
**BEAUVAIS**  
**LAON**

**LENS**  
**ROUBAIX**  
**SAINT-OMER**



## PROCHAINES SESSIONS

### AULNOY-LEZ-VALENCIENNES

Session 1 : 4 juin 2025  
Session 2 : 3 décembre 2025

### 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

