Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

WEB, DIGITAL ET IA

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).*

98%
Taux de satisfaction en 2025

Document généré le 01/11/2026

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr
N° Vert 0 805 384 384

FORMATION INTER-ENTREPRISES *

LinkedIn Business

1 jour

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 novembre 2026

Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

Retrouvez toutes les informations
sur laho-formation.fr

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**