

Maîtrise de LinkedIn pour le succès professionnel (12h)

Grâce à cette formation, vous apprendrez à exploiter pleinement LinkedIn pour développer une stratégie BtoB efficace, de l'optimisation de votre présence à la mise en place d'une prospection ciblée et performante.

Durée

2 j ou 4 ½ journées
en individuel avec le formateur

Horaires

9h – 12h / 14h – 17h

Tarifs TTC

EN INDIVIDUEL / PRESENTIEL : 2125€
ou DISTANCIEL : 1980€
EN COLLECTIF en inter ou intra à Perpignan, sur demande

Lieu en présentiel

AEP, 51 Rue Louis Delaunay, 66000 Perpignan
Les locaux de formation sont situés en rez de chaussée et répondent aux normes d'accessibilité.

Dates

En entrée et sortie permanente, nous contacter



Objectifs et résultats attendus

- Optimiser un profil LinkedIn pour le référencement et la conversion
- Comprendre et maîtriser le Social Selling
- Définir une stratégie éditoriale
- Construire une campagne de prospection performante
- Mettre en place une routine de publication + KPI
- Transformer LinkedIn en un levier d'acquisition

Maîtrise de LinkedIn pour le succès professionnel (12h)



Programme détaillé

MODULE 1 – Comprendre & maîtriser le Social Selling (2h)

Objectifs :

- Comprendre la mission de LinkedIn, ses utilisateurs, son algorithme
- Découvrir les leviers du Social Selling
- Comprendre pourquoi LinkedIn est le réseau BtoB n°1
- Comprendre le Marketing d'inclusion

Contenu :

- Histoire et mission de LinkedIn
- Chiffres clés (80% des leads B2B, 23M FR, etc.)
- Comment fonctionne l'algorithme (Dwell Time, rangs 1-2-3)
- Social Selling vs prospection à froid
- Le SSI (Social Selling Index) et son impact
- Notion de Buyer Journey / IAP / ICP
- L'approche Marketing d'inclusion :
- Parler des douleurs de sa cible clientèle
- Poser les questions qui révèlent les tensions
- Ne pas créer le besoin mais répondre à un besoin existant

Exercice pratique : "En 3 phrases, définissez votre cible + ses 3 douleurs principales."

MODULE 2 – Optimisation complète du profil (2h)

Objectifs :

- Transformer le profil en véritable landing page / plaquette commerciale
- Comprendre le référencement LinkedIn et les mots-clés
- Maîtriser la méthode VMC : Visuel / Mots-clés / Copywriting

Contenu :

La méthode VMC-V : Visuel (photo pro + bannière optimisée) M : Mots-clés dans toutes les sections C : Copywriting (AIDA, bénéfices, CTA)

Optimisation rédactionnelle :

- Titre (promesse + mots-clés + preuve sociale)
- À propos → structure 5 étapes : accroche / chiffres / solutions / personnalité / CTA
- Expériences → structure : descriptif + bénéfices + preuve + CTA
- Compétences → 50 mots-clés (majeurs + mineurs)
- Recommandations → stratégie de demande

Exercice pratique : Optimisation du titre + bannière + section Info

MODULE 3 – Construire une stratégie de prospection LinkedIn (2h)

Objectifs :

- Définir la bonne cible
- Comprendre Sales Navigator et la recherche avancée
- Rédiger des messages de prospection performants
- Comprendre les campagnes mensuelles

Maîtrise de LinkedIn pour le succès professionnel (12h)

Programme détaillé (suite)

Contenu :

- Définir sa cible : secteur, intitulés de postes, taille entreprise
- Algorithme en prospection (rangs, suggestions)
- Campagnes mensuelles (1 cible → 1 mois)
- Prospection "entrant" : likes / commentaires / visiteurs de profil
- Le message parfait : → pas frontal → personnalisé → question ouverte
- Séquences de prospection : invitation + message / message de découverte / relance

Exercice pratique : Ecrire le scénario complet de prospection

MODULE 4 – Créer et maîtriser sa stratégie de contenu (3h)

Objectifs :

- Comprendre l'anatomie d'un post
- Savoir écrire des publications virales/engageantes
- Trouver sa ligne éditoriale
- Appliquer la bonne technique de rédaction d'un post
- Mettre en place une routine de publication

Contenu :

- Les formats qui fonctionnent : Texte / Carrousel / Vidéo / sondage / Post storytelling / Article LinkedIn
- Anatomie d'un post : Accroche / Storytelling / Valeur / CTA / Méthodes AIDA & TOFU/MOFU/BOFU
- Comment augmenter le Dwell time
- Comment faire vivre un post après publication
- Comment recycler le contenu (LinkedIn → Instagram → email...)

Exercice pratique :

Création d'un carrousel + rédaction d'un post AIDA

MODULE 5 – Routine & KPI / Analyse & Amélioration continue (1h)

Objectifs :

- Mettre en place des KPI simples
- Savoir analyser ses posts
- Comprendre ce qui fonctionne et adapter la stratégie

Contenu :

- KPI essentiels : Impressions, Engagement, Taux d'interaction, Vues de profil, Apparitions en recherche
- Analyse des post concurrents
- Routine quotidienne et hebdomadaire
- Comment identifier les signaux faibles d'un post performant

Exercice pratique : Analyse d'un post qui a performé dans votre secteur

MODULE 6 – Page Entreprise & synergie avec le profil (1h)

Objectifs :

Comprendre l'utilité d'une page entreprise

Publier efficacement sur une page

Connaître les prérequis et fonctionnalités

Contenu :

- Page vs profil
- Optimisation de la page : Bannière, Description, CTA
- Stratégie éditoriale spécifique page entreprise
- Comment générer des vues depuis une page
- Bonnes & mauvaises pratiques

Exercice pratique : Rédaction du descriptif

Maîtrise de LinkedIn pour le succès professionnel (12h)

Public concerné

indépendants, commerciaux, dirigeants, marketers, consultants
Toute personne souhaitant maîtriser LinkedIn comme levier business

Pré-requis

Utilisation courante d'un PC ou d'un Mac

Moyens techniques et pédagogiques

Formation animée par un professionnel confirmé (alternance théoriques et pratique immédiate).
Support de cours PDF. Mise à disposition d'une salle équipée d'écrans LCD et vidéoprojecteur.

Modalités

La formation "Maîtrise de LinkedIn pour le succès professionnel (12h)" se déroule en formation individuelle, présentiel, à Perpignan ou en distanciel, en visio via zoom.

Formation 100% individuelle avec le formateur.

Emargement signée par ½ journée par les stagiaires et le formateur. La formation est animée par des professionnels confirmés qui alternent apports théoriques et mise en pratique immédiate individuelle.
Remise d'un support de cours adapté.

Evaluation

Tout au long de la formation les exercices proposés permettent d'évaluer le niveau d'acquisition de connaissances et compétences. En fin de formation, l'évaluation du niveau de satisfaction du participant est demandée sous forme de questionnaire en ligne et analysé par nos soins ensuite, dans un souci constant de qualité.

Attestation : Nous vous adressons en fin de formation votre attestation de formation et de niveaux d'acquisition.

Prise en charge

Notre Organisme de Formation est agréé DIRECCTE et certifié QUALIOPI. Votre OPCO peut prendre en charge le coût de cette formation. Contactez nous pour un audit gratuit de votre projet de formation !

Demande d'inscription : sur notre site, par téléphone.

Délais : au moins de 15 jours, soit 11 jours ouvrés, avant le 1er jour de formation*.

* Si financement OPCO, demande de prise en charge au moins, 1 mois avant le début de la formation.

 **Accessibilité** Pour permettre aux personnes en situation de handicap d'accéder plus facilement à nos formations, Madeinformation met tout en œuvre pour trouver les compensations les plus adaptées à chaque situation de handicap. Nous vous accompagnerons en mettant en place un plan d'action en collaboration avec nos partenaires départementaux. Les locaux de formation sont situés en RDC et notre parking dispose de place réservée Handicap.