


**DURÉE**
3 jours
21h

**FORMAT**
Intra
Visio
Présentiel

**PRÉREQUIS**
Aucun

**ÉQUIPEMENT**
Ordinateur

**DÉLAIS D'ACCÈS**

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.

**ACCESSIBILITÉ**

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

**Pour qui ?**

Ingénieurs d'affaires

**Mise en pratique**

Stratégie & planification sur 2 semaines,
Création de contenus & pitch avec IA,
Automatisations simples : brief, relance,
veille.

**Personnalisation**

Chaque formation est adaptée
en fonction de votre niveau,
en termes de contenu et durée

**Moyens pédagogiques et techniques**

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

**Suivi et évaluation de la formation**

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session

**Objectifs**

- Développer ses compétences en prospection digitale avec LinkedIn.
- Découvrir et maîtriser des outils d'IA pour appuyer la prospection et accompagner le cycle de vente.
- Mettre en œuvre des pratiques efficaces, automatisées et éthiques.

**Programme**

- Optimiser l'utilisation de LinkedIn (qualité et quantité)
- Définir cibles et persona
- Etablir une stratégie de contenu (ligne éditoriale)
- Optimiser votre profil
- Comprendre le fonctionnement et le référencement sur LinkedIn
- Participer, s'intéresser, commenter
- Etendre votre réseau et construire une communauté