



**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.



#### ACCESSEURITÉ

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

## 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

## 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