



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra/ Inter  
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 ?

Équipe marketing,  
communication  
et direction



## Mise en pratique

Optimisation complète  
de votre profil et la publication  
d'un post efficace sur LinkedIn



## Personnalisation

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



## Vidéos disponibles & elearning

- Optimiser votre profil LinkedIn
- Publier sur LinkedIn
- Accroître votre communauté
- Prospection & vendre sur LinkedIn



## 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

- Établir une stratégie ciblée et cohérente pour promouvoir vos produits et services via LinkedIn
- Maîtriser les fondamentaux à connaître sur LinkedIn
- Rassurer et fidéliser vos clients à travers vos posts
- Consolider votre e-réputation et apprendre à vous rendre visible sur LinkedIn
- Comprendre comment vendre sur LinkedIn



## Programme

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

