





Programme de la formation

LinkedIn pour votre croissance

-  Formation tutorée à distance
-  6 heures sur 2 jour(s)
-  Tout public · De 1 à 6 participants
-  1 200 € HT / 1 440 € TTC par participant

Description courte

Apprendre à utiliser efficacement LinkedIn pour développer son réseau professionnel et accroître les opportunités commerciales. créer des posts pertinents et des visuels avec Canva. augmentez votre visibilité professionnelle et déclencher des contrats plus rapidement.

Profil des participants

Cette formation est idéale pour les **cadres, entrepreneurs, responsables commerciaux, consultants, freelances, recruteurs** ou toute personne souhaitant utiliser LinkedIn comme un levier de croissance pour son activité professionnelle. Ces participants sont généralement intéressés par la croissance de leur réseau, le développement de leur personal branding, et l'optimisation de leur usage de LinkedIn pour augmenter leur visibilité et leur efficacité commerciale.

Prérequis

- **Motivation à accroître leur visibilité professionnelle** : Ces personnes comprennent l'importance de LinkedIn pour leur développement professionnel ou commercial.
- **Volonté de développer un réseau de qualité** : Elles cherchent à établir des relations stratégiques avec des clients, des partenaires ou des leaders d'opinion.
- **Appétit pour les outils digitaux** : Elles sont prêtes à investir du temps pour comprendre et utiliser les outils de LinkedIn de manière optimale.

Objectifs

Deux objectifs majeurs.

- 1 - utiliser LinkedIn à des fins de visibilité et surtout exploiter toutes les possibilités de cet outil de réseaux pro
- 2 - découvrir Canva pour la création des visuels pour accompagner vos posts.

Aptitudes et compétences visées / attestées

À l'issue de cette formation, les participants auront acquis une **maîtrise complète de LinkedIn** en tant qu'outil stratégique pour développer leur réseau professionnel, augmenter leur visibilité, et soutenir la croissance de leur entreprise ou de leur carrière. Ils auront renforcé leurs **compétences en**

communication professionnelle, ainsi que leur capacité à utiliser les outils digitaux pour **prospecter**, **analyser les performances** et **gérer leur image** en ligne de manière proactive.

Contenu

Session 1 : Introduction à LinkedIn pour les professionnels

- **Durée** : 45 minutes
- **Objectifs** : Comprendre les bases de LinkedIn, son importance dans le monde des affaires, et comment il peut être utilisé pour soutenir la croissance d'une entreprise.
 - Qu'est-ce que LinkedIn et pourquoi est-il important ?
 - Tendances actuelles sur LinkedIn pour les professionnels en poste.
 - Bonnes pratiques pour l'utilisation de LinkedIn.

Session 2 : Optimiser son profil LinkedIn

- **Durée** : 1h15
- **Objectifs** : Créer un profil professionnel attractif qui reflète vos compétences, votre expérience et qui attire les bonnes connexions.
 - Créer un titre percutant et un résumé engageant.
 - Mise en avant des compétences, recommandations, et certifications.
 - Paramétrage de l'URL et des réglages de confidentialité.
 - Comment structurer son profil pour maximiser sa visibilité.

Exercice pratique :

Les participants actualisent et optimisent leur propre profil LinkedIn
Le formateur fait des retours en direct sur quelques profils.

Session 3 : Développer son réseau professionnel

- **Durée** : 1h00
- **Objectifs** : Apprendre à identifier et à se connecter avec les bonnes personnes pour élargir son réseau.
 - Rechercher des contacts pertinents (clients potentiels, partenaires, influenceurs).
 - Comment personnaliser ses demandes de connexion.
 - Stratégies pour développer un réseau de qualité.
 - Gestion des relations : quand et comment suivre et entretenir des contacts.

Exercice pratique :

Les participants envoient des demandes de connexion personnalisées à des contacts professionnels.
Partage des résultats et des questions.

Session 4 : Partager du contenu pertinent sur LinkedIn

- **Durée** : 1h00
- **Objectifs** : Comprendre l'importance du contenu pour créer de la visibilité et de l'engagement sur LinkedIn.
 - Les différents types de contenu : posts, articles, vidéos.

- Stratégies de contenu pour montrer son expertise et attirer des prospects.
- Fréquence de publication et meilleures pratiques.

Exercice pratique :

Les participants rédigent et partagent un post sur un sujet lié à leur domaine professionnel.
Discussion et retour sur les publications

Session 5 : Utiliser LinkedIn pour la prospection commerciale

- **Durée :** 1h00
- **Objectifs :** Utiliser LinkedIn comme un outil de prospection et de vente pour générer des leads.
 - Rechercher et cibler des prospects de manière efficace.
 - Créer et envoyer des messages commerciaux personnalisés.
 - Stratégies pour suivre et relancer les prospects.

Exercice pratique :

Simulation d'envoi de messages commerciaux à des prospects fictifs ou réels.
Analyse des différentes approches et retour sur les résultats.

Session 6 : Suivi et analyse des performances sur LinkedIn for Business

- **Durée :** 1h00
- **Objectifs :** Apprendre à analyser et à ajuster sa stratégie LinkedIn en fonction des performances obtenues.
 - Utilisation des statistiques du profil et des publications.
 - Interpréter les indicateurs clés (vues, interactions, taux de conversion).
 - Adapter sa stratégie en fonction des résultats obtenus.
 - Fixer des objectifs SMART pour son activité sur LinkedIn.

Exercice pratique :

Les participants analysent leurs performances LinkedIn et identifient des axes d'amélioration.

Pédagogie et organisation**1. Approche active et participative**

Application :

Ateliers pratiques : Après chaque présentation théorique, les participants passent à des ateliers pour appliquer ce qu'ils ont appris (par exemple, rédaction de posts LinkedIn, optimisation du profil).

2. Méthode du cas pratique

Application : Utiliser des cas réels d'entreprises ou de personnes ayant réussi à utiliser LinkedIn pour développer leur réseau ou trouver de nouveaux clients.

Suivi post-formation : Les inciter à suivre leurs résultats après la formation et à ajuster leur stratégie en fonction des analyses de performances LinkedIn.

Financements possibles

OPCO

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : *(mise en place de compensation...)*

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Intervenant

Bridget est une professionnelle de Marketing Digital et née en Nouvelle Zélande et elle a donné plus de 100 heures de formation sur LinkedIn

Grâce à ses années d'expérience dans de différentes entreprises françaises et internationales elle adore la plateforme et donner des formation sur LinkedIn. A l'écoute de façon quotidienne des nouveautés sur la plateforme elle vous propose une formation dédiée à LinkedIn

Évaluations

4 inscriptions depuis le 23/09/2025

Taux d'acquisition des compétences :  **100 %** (4 évaluations)

Satisfaction des apprenants :  **5/5** (4 évaluations)