







Programme de la formation

Développer son marketing digital et sa stratégie linkedin

-  Mixte sur site et à distance
-  14 heures
-  Tout public · 10 participants maximum
-  980 € HT / 1 176 € TTC par participant

Description courte

Cette formation fait partie du **PASS MARKETING DIGITAL** du [Passeport Formation](#).

Profil des participants

Consultants, salariés, porteurs de projet de création d'activité

Prérequis

Disposer d'un compte linkedin

Objectifs

Cette action a pour objectif de permettre à chacun de comprendre les enjeux du marketing digital, les principaux outils et leviers les plus efficaces et d'optimiser son profil LinkedIn

Aptitudes et compétences visées / attestées

Les compétences professionnelles visées à l'issue de cette formation sont de :

- Compétence 1 : Se présenter "ON LINE" comme dans la vraie vie
- Compétence 2 : Connaître les bases du marketing digital
- Compétence 3 : Développer un usage professionnel de LinkedIn
- Compétence 4 : Optimiser ses publications

Contenu

I- Se présenter "ON LINE" comme dans la vraie vie

Faire un profil efficace,

Comprendre la notion de propositions de valeur

Connaître la notion d'Unique Selling proposition (USP) et savoir la définir

II- Connaître les bases du marketing digital



Découvrir les modèles spécifiques du marketing digital

Replacer le marketing digital dans un contexte plus large

Comprendre les effets de la transformation digitale sur le marketing digital

III- Développer un usage professionnel de LinkedIn

Qu'est-ce qu'un bon profil LinkedIn

Contrôler son profil sur Google

Comment améliorer la performance de son profil LinkedIn

Connaître les bases du social selling

Découvrir le processus de vente digitalisée

IV- Optimiser ses publications

Découvrir les types de publications sur LinkedIn

Définir sa stratégie de publication

Découvrir les méthodes et outils experts

Pédagogie et organisation

Méthodes pédagogiques :

- Support Powerpoint,
- échanges, travail en binomes et individuel, analyse de pratiques, mises en situation et mises en pratique, questions / réponses.
- En fin de session, chacun repart avec son plan d'action personnelle,

Matériel pédagogique :

- Création d'un Padlet spécifique pour les échanges lors de la formation
- diffusion de supports de travail spécifiques et originales

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

- **Test de positionnement en amont sous forme de Quizz**
- **Evaluation des acquis /compétences liées aux objectifs opérationnels définis :**



Connaissances ou compétences	Modalités d'évaluation (QUIZZ, exercices...)	Critères d'évaluation (%de réussite, ou comparaison entrée et sortie de stage...)
Se présenter "ON LINE" comme dans la vraie	exercice	formulation du positionnement
Connaître les bases du marketing digital	Quizz	réponses au quizz
Connaître les bases du marketing digital	quizz	réponses au quizz
Optimiser ses publications	appropriation de l'outil "quadran magique"	production d'idées de publication avec le "quadran magique"

- Fiche d'évaluation qualitative de la formation (à chaud)
- Evaluation à froid après formation (1 à 6 mois éventuellement)

Mode de validation

- Attestation de fin de formation :

Devant être complétée par :

- Ou Attestation de compétences
- Ou Certificat de compétences (si fixé dans les objectifs).

Modalités et délai d'accès

- **Conditions d'accueil** : Envoi de la convocation avec programme, règlement intérieur applicable aux stagiaires et annexe « Conditions sanitaires COVID-19 ».
- **Délai d'accès** : Au plus tard 7 jours avant la date de début de la formation.

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

Franck Bercegeay :

- Consultant formateur en communication et transition numérique
- MBA Marketing et business digital 2018
- MBA de directeur de la communication 2018
- Certification GOOGLE ADS (2017), ...



Prochaines sessions

Du 10/09/2026 au 01/10/2026 à distance Du 19/11/2026 au 10/12/2026 à distance

Évaluations

61 inscriptions depuis le 17/11/2022

Taux d'acquisition des compétences :  **93 %** (55 évaluations)

Satisfaction des apprenants :  **3.9/5** (28 évaluations)