
Programme de Formation

LinkedIn B2B : développer son business avec contenu et pub

Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique

Public visé

Professionnels du marketing, de la communication ou du développement commercial souhaitant renforcer leur visibilité et leurs performances B2B sur LinkedIn.

Objectifs pédagogiques

- Optimiser une page entreprise LinkedIn pour renforcer l'image et la visibilité.
- Créer et diffuser du contenu engageant pour élargir son audience.
- Mettre en œuvre une stratégie de prospection B2B efficace sur LinkedIn.
- Utiliser les outils publicitaires LinkedIn pour générer des leads qualifiés.

Description

Matin

Nouveaux leviers de prospection B2B : inbound marketing, social selling, lead nurturing, automatisation.

Études de bonnes pratiques et benchmarks d'entreprises.

Création ou optimisation d'une page entreprise LinkedIn.

Structuration des contenus, choix des visuels, rédaction des sections clés.

Donner une image professionnelle et attrayante de l'entreprise.

Après-midi

Stratégies d'animation : rôles des administrateurs, publication régulière, ligne éditoriale.

Indicateurs de performance : audience, taux d'interaction, portée.

Utilisation avancée du moteur de recherche LinkedIn pour identifier des prospects et opportunités.

Mise en ligne d'offres d'emploi et valorisation RH.

Ciblage publicitaire : formats, audience, annonce et suivi de campagne.

Travaux pratiques : création d'une campagne publicitaire ou d'une offre pertinente selon le contexte.

Prérequis

Avoir un compte LinkedIn actif et maîtriser ses fonctionnalités de base.



Modalités pédagogiques

- Notre approche pédagogique repose sur une alternance entre apports théoriques opérationnels et mises en pratique directement issues du contexte professionnel des participants.
- Chaque thème traité s'appuie sur des études de cas concrets et des exercices pratiques, conçus spécifiquement à partir des situations réelles rencontrées dans l'environnement professionnel des stagiaires.
- Nos méthodes favorisent l'adaptation aux besoins de chaque participant afin d'optimiser leur engagement et leur apprentissage.
- L'animation privilégie une pédagogie active, favorisant les échanges, l'analyse réflexive des pratiques et une adaptation continue aux réalités professionnelles des participants.



Moyens et supports pédagogiques

- Des supports pédagogiques numériques adaptés au contexte professionnel sont remis aux participants.
- Dispositifs pédagogiques variés sont mobilisés tout au long de la formation (études de cas, exercices pratiques, travaux en sous-groupes, mises en situation, jeux pédagogiques) favorisant l'apprentissage actif, collaboratif et l'appropriation des contenus.



Modalités d'évaluation et de suivi

- Un QCM est réalisé en début et en fin de formation afin d'évaluer l'évolution des connaissances.
- Le suivi des stagiaires est assuré tout au long de la formation à travers des ateliers pratiques, des mises en situation et des échanges permettant d'évaluer leur participation et leur progression.

Une attestation individuelle de formation sera remise à chaque participant à l'issue de la formation.



Informations sur l'accessibilité

Si vous êtes en situation de handicap, ou si vous rencontrez une difficulté pouvant impacter votre participation à la formation, n'hésitez pas à nous contacter. Nous étudierons ensemble les aménagements ou adaptations pédagogiques, matérielles ou organisationnelles à mettre en place pour vous accompagner dans les meilleures conditions.