

Experiens Conseil & Formation

111 rue Camille Flammarion

33100 Bordeaux

Email : helene.wangler@experiens-conseil.com

Tel : +33664005571



MODULE 6 : LinkedIn niveau 2 - Utiliser LinkedIn pour générer des leads et développer son activité

Cette formation avancée a été conçue pour les utilisateurs de LinkedIn cherchant à maximiser leur présence et à trouver des opportunités d'affaires. Le profil LinkedIn sera amélioré pour attirer des clients potentiels, et des stratégies de prospection proactive seront enseignées afin d'utiliser les outils de recherche et de ciblage de manière efficace. Des techniques pour publier du contenu et développer sa visibilité seront mises en pratique, afin de renforcer l'image professionnelle et générer des leads.

Grâce à cette formation, une stratégie complète de prospection et de contenu aura été mise en place, permettant aux participants d'utiliser LinkedIn comme un levier puissant pour développer leur activité et trouver des clients.

Durée: 7.00 heures (1.00 jours)

Profils des apprenants

- Collaborateurs salariés, cadres, dirigeants qui maîtrisent déjà les bases de LinkedIn et veulent être proactifs dans l'utilisation du réseau pour développer leur image et comme outil de prospection

Prérequis

- Connaissances en numérique (outil Internet) et maîtrise des outils bureautique
- Accès à un ordinateur et une connexion Internet

Accessibilité et délais d'accès

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour les adaptations nécessaires. A savoir, si le lieu est accessible selon le handicap, ou si la formation doit être dispensée en classe virtuelle.

8 semaines

Qualité et indicateurs de résultats

Objectifs pédagogiques

- Optimiser son profil pour attirer les clients ou des partenaires et renforcer son image de marque
- Développer une stratégie proactive pour élargir son réseau et prospecter
- Savoir publier du contenu engageant qui renforce sa crédibilité et attire des opportunités d'affaires

Contenu de la formation

Experiens Conseil & Formation | 111 rue Camille Flammarion Bordeaux 33100 | Numéro SIRET : 88374745300016 |

Numéro de déclaration d'activité : 75 33 13847 33 (auprès du préfet de région de : Nouvelle-Aquitaine)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.

Experiens Conseil & Formation

111 rue Camille Flammarion

33100 Bordeaux

Email : helene.wangler@experiens-conseil.com

Tel : +33664005571



- 1. Optimisation avancée du profil pour la prospection et l'image de marque professionnelle
 - - Rendre son profil plus attractif
 - - Utiliser les mots-clés et optimiser le référencement de son profil dans les recherches LinkedIn
 - - Ajouter des recommandations et des éléments visuels pour renforcer sa crédibilité
 - - Utiliser tous les paramètres de LinkedIn pour optimiser l'utilisation de l'outil
- 2. Publier du contenu stratégique pour développer sa visibilité et attirer des clients
 - - Bien communiquer sur LinkedIn pour être vu et reconnu
 - - Définir sa stratégie éditoriale et la mettre en place
 - - Fixer ses objectifs et construire sa ligne éditoriale
 - - Connaître et utiliser les bons outils pour gagner du temps, mettre en place la bonne routine
- 3. Développer une stratégie proactive pour trouver des clients
 - - Utiliser les fonctionnalités de recherche avancée pour trouver des prospects
 - - Stratégie pour interagir avec les prospects
 - - Apprendre à rentrer en contact avec les prospects sur LinkedIn
- 4- Savoir analyser ses performances pour optimiser ses actions
 - - Suivi des statistiques de ses publications, et analyse des KPI
 - - Connaître son Social Selling Index
 - - Savoir interpréter les données pour ajuster sa stratégie de prospection et de publication

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Hélène Wangler, experte en Marketing digital et formatrice

Ressources pédagogiques et techniques

- Présentations interactives. Études de cas et analyses. Ateliers pratiques et mises en situation

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Mises en situation et exercices pratiques

Prix : 800.00

Mise à jour : 1 avril 2026