Prospecter efficacement avec Linkedin

Management - Soft Skills - Finances - Commerce - Communication

14/11/2026

Public et prérequis

Aucun

Équipes commerciales, équipes marketing, Dirigeants d'entreprise, Indépendants ou personnes souhaitant approfondir ses compétences sur ce réseau social

Les objectifs

Créer sa stratégie LinkedIn
Optimiser sa visibilité LinkedIn
Trouver et contacter ses cibles
Suivre et analyser ses performances
Automatiser sa prospection

Les méthodes pédagogiques et d'encadrement

Alternance de données théoriques et d'exercices pratiques
Personnalisation de la formation en fonction des profils des participants
Stratégie créée et déployée pendant la formation

Validation et certification

Attestation de fin de formation

Contenu de la formation

Créer sa stratégie LinkedIn

- Comprendre l'impact du Social Selling
- Déterminer ses cibles
- Mettre en place une stratégie dédiée pour chacune d'entre elles

Optimiser sa visibilité LinkedIn

- Valoriser son profil
- Le rendre « SEO friendly »
- Savoir quoi et quand publier

Trouver et contacter ses cibles

- Maîtriser les techniques de recherches avancées sur LinkedIn
- Créer ses bases de prospection ciblées
- Créer ses différents messages types de prospection
- Créer et déployer ses campagnes de prospection

Suivre et analyser ses performances

- Mettre en place une stratégie A/B testing
- Analyser ses performances

RÉFÉRENCE
MANRHMNO00014S

CENTRES DE FORMATION
Nancy-Maxéville, Thaon-les-Vosges, Bar-le-Duc, Saint-Dié-des-Vosges, Yutz, Henriville, Bouxières-sous-Froidmont, Metz

DURÉE DE LA FORMATION
2 jours

ACCUEIL PSH
Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.

Les + du pôle formation

• 2000 jeunes formés par an
• 500 demandeurs d'emploi formés par an
• 3000 entreprises partenaires
• Accompagnement individualisé
• Diplômes reconnus par l'Etat

• Savoir-être, management, sécurité
• Pédagogie innovante (par projets, en îlots, projet Voltaire, Olympiades des métiers)
• Equipement en machines modernes qui préparent aux métiers de demain

- Améliorer ses campagnes

Automatiser sa prospection

- Automatiser toutes les actions qui peuvent l'être afin d'optimiser sa prospection

Modalités d'évaluation

Evaluation en cours de formation

Contact

commercial@formation-industries-lorraine.com

Coût et financement

Sur demande et transmis dans le devis

Modalités d'inscription

A réception du bulletin d'inscription et du devis signé, transmission à l'entreprise de la convention et des documents d'entrée en formation (convocation, règlement intérieur, …)

Personne en situation de handicap

Pour un accompagnement personnalisé lié à un handicap, merci de nous contacter pour une mise en relation avec notre référent handicap

Délai d'accès

5 jours

Organisation de la formation

7 heures / jour