LinkedIn pour développer son réseau et ses ventes

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 25160852F — Mise à jour : 8 décembre 2025

Organisme responsable : **OULAOUPS**

Présentation de la formation

Objectifs

Savoir paramétrer et animer un profil et un page entreprise LinkedIn pour développer image personnelle, son réseau professionnel et attirer de nouveaux clients, partenaires et candidats.

- Savoir créer, paramétrer et optimiser son profil LinkedIn.
- Savoir gérer une page d'entreprise LinkedIn.
- Comprendre les enjeux et fonctionnalités qu'offrent LinkedIn.
- Savoir développer un réseau pour trouver de nouveaux clients, partenaires et candidats.
- Savoir consulter et analyser ses statistiques d'audience.

Programme

Module 1 - Anatomie de LinkedIn

• Le fonctionnement, les codes et les enjeux de LinkedIn.
• Comprendre l'importance de LinkedIn comme plateforme marketing pour développer sa marque personnelle, attirer de nouveaux clients et recruter.
• Différences entre un compte personnel, une page professionnelle et un groupe LinkedIn.
• Comprendre l'algorithme de LinkedIn et ses répercussions sur votre visibilité.
• Les différentes offres premium.
• Le feed vidéo.

Module 2 : Optimiser son profil LinkedIn

• Personnaliser son profil pour montrer son expertise et attirer de nouveaux contacts.
• Créer sa marque personnelle ou professional branding en lien avec son entreprise.
• Personnaliser et optimiser les sections titre, infos, résumé.
• Activer les services.
• Optimiser le SEO de son profil LinkedIn pour remonter dans les requêtes.
• Activer la sélection et les recommandations.
• Personnaliser l'URL de son profil.
• Optimiser la prise de contact en personnalisant ses coordonnées.
• Savoir développer un réseau qualifié.
• Analyse des éléments essentiels du profil idéal.
• Importance du storytelling et des mots-clés pour capter l'attention.
• Mots-clés et SEO sur LinkedIn : comment se rendre facilement trouvable ?

Module 3 : Gestion et animation d'une page d'entreprise LinkedIn

• Créer et optimiser une page entreprise.
• Présentation des produits et services dans les sections dédiées.
• Quels types de contenus publier?
• Rôle des employés : comment impliquer les équipes dans l'animation de la page pour maximiser la portée.
• Différence entre contenu organique et sponsorisé (publicité LinkedIn Ads).
• Stratégie de contenu pour une page d'entreprise.
• Comment développer le nombre d’abonnés sur une page LinkedIn ?
• Utilisation des LinkedIn Events et LinkedIn Live pour interagir avec la communauté en direct.
• Les fonctionnalités de la page

Module 4 : Analyser ses statistiques d’audience.

• Savoir consulter ses statistiques d’audience
• Comprendre les indicateurs.

Toute la journée : ateliers pratiques, études de cas et retours du formateur sur vos profils et pages.
Conclusion et plan d'action Plan d'action personnalisé : chaque participant définit 3 actions concrètes à mettre en oeuvre dans la semaine suivant la formation.
Ce programme sera adapté en fonction de votre demande, des niveaux, prérequis et besoins des apprenants qui seront recueillis lors d’un questionnaire de prérequis avant la formation.

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Aucun prérequis	**Sans niveau spécifique**

Métiers associés

E1101 — Animation de site multimédia

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2060638S	Présentiel	Rennes	01/01/2026	31/12/2026
2060693S	À distance	—	01/01/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #25160852F