Perfectionnement LinkedIn pour développer son réseau et ses ventes

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 25163184F — Mise à jour : 8 décembre 2025

Organisme responsable : **OULAOUPS**

Présentation de la formation

Objectifs

FINALITE DE LA FORMATION

Utiliser **LinkedIn comme levier commercial** pour développer, trouver de nouveaux clients, partenaires et candidats. Développer sa marque personnelle ou personal branding en cohérence avec son entreprise.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Connaitre les codes et les fonctionnalités de LinkedIn.
- Savoir optimiser son profil et sa page pour gagner en visibilité et en crédibilité.
- Comprendre les enjeux de personal branding.
- Savoir créer un article sous LinkedIn Pulse.
- Savoir utiliser le moteur de recherche de LinkedIn et la méthode booléenne.
- Savoir comment trouver et attirer de nouveaux clients grâce à LinkedIn.
- Connaitre les méthodes avancées pour la prospection commerciale via LinkedIn.
- Savoir consulter et analyser ses statistiques.

Programme

Module 1 : Nouvelles fonctionnalités de LinkedIn en 2025

- Le fonctionnement, les codes et les enjeux de LinkedIn en 2025.
- Le nouveau forfait premium pour les pages LinkedIn.
- Comprendre l’algorithme de LinkedIn et ses répercussions sur votre visibilité.
- Le feed vidéo.
- La newsletter.
- Les services, la sélection, …

Module 2 - Optimiser son profil LinkedIn pour être crédible et visible

- Créer sa marque personnelle ou professional branding en lien avec son entreprise.
- LinkedIn Pulse ou comment rédiger des articles.
- Utilisation de la newsletter pour mettre en valeur son expertise.

Module 3 - L'art du social selling ou comment prospecter via LinkedIn

- Fonctionnalités avancées et bonnes pratiques pour trouver de nouveaux clients grâce à LinkedIn.
- Identifier ses cibles de prospection.
- Utiliser le moteur de recherche de LinkedIn et la méthode booléenne.
- Automatiser sa prospection avec des outils dédiés.
- Créer sa routine quotidienne et son processus de social selling.

- Créer son plan d'action social selling.
- Automatiser ses demandes de mise en relation.
- Créer sa routine quotidienne et son processus de social selling.
- Les avantages du forfait Sales Navigator.
- Fonctionnalités avancées et bonnes pratiques pour trouver de nouveaux clients.

Module 4 : Calculer le ROI (retour sur investissement) de ses actions

- Mesurer et analyser ses performances et ajuster sa stratégie pour optimiser les résultats.
- Comprendre les indicateurs clés de performance et ses statistiques d'audience.
- Mesurer l'efficacité des contenus : Quels contenus génèrent le plus d'engagement et comment les optimiser.
- Utilisation des outils d'analyse pour suivre les statistiques (abonnés, portée des publications, taux d'engagement).

Conclusion et plan d'action

Plan d'action personnalisé : chaque participant définit 3 actions concrètes à mettre en œuvre 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
Sans niveau spécifique	**Sans niveau spécifique**

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2060647S	À distance	—	01/01/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #25163184F