Communiquer et vendre avec Linkedin

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 25168375F — Mise à jour : 15 avril 2026

Organisme responsable : **Esprit Formation**

Présentation de la formation

Objectifs

1. Apprendre les différentes fonctionnalités du réseau social

LinkedIn va bien au-delà d'un simple CV en ligne. Il s'agit de comprendre l'ensemble des outils disponibles : le fil d'actualité et son fonctionnement algorithmique, la recherche avancée pour trouver des profils ou des opportunités, la messagerie et les InMails, les pages entreprises, les groupes thématiques, les événements, ainsi que les fonctionnalités de recommandations et de compétences. Maîtriser ces outils permet d'utiliser la plateforme de façon stratégique plutôt que passive.

2. Savoir communiquer, développer sa visibilité et celle de son entreprise

Être présent sur LinkedIn ne suffit pas : il faut savoir prendre la parole. Cela implique d'optimiser son profil personnel (titre, résumé, bannière), de créer du contenu régulier et engageant (posts, articles, carrousels), et de faire rayonner sa page entreprise. L'objectif est de construire une image professionnelle cohérente, d'attirer l'attention des bonnes personnes et de renforcer la crédibilité de son entreprise auprès de clients, partenaires ou candidats potentiels.

3. Mettre en place une organisation liée à l'utilisation du réseau social

Utiliser LinkedIn efficacement demande une vraie discipline. Cet objectif vise à structurer sa présence : définir une fréquence de publication réaliste, créer un calendrier éditorial, réserver des plages horaires pour interagir et prospecter, et suivre ses indicateurs de performance. Sans organisation, LinkedIn devient chronophage et peu rentable. Avec une routine claire, il devient un levier de développement professionnel concret.

4. Adopter une posture confiante pour développer son réseau de contacts

Beaucoup de professionnels hésitent à prendre contact, à commenter ou à publier par peur du regard des autres. Cet objectif travaille la posture : savoir envoyer des invitations personnalisées sans être intrusif, interagir de façon authentique, oser partager son expertise, et transformer des connexions en relations professionnelles durables. La confiance se construit avec des méthodes concrètes et une meilleure compréhension des codes du réseau.

Programme

Les fondamentaux de LinkedIn

- Comprendre le fonctionnement et les enjeux de LinkedIn pour les professionnels
- Explorer les chiffres clés et le poids du réseau dans le secteur immobilier
- Appréhender l'interface et naviguer avec aisance sur la plateforme

Optimiser son profil LinkedIn

- Soigner sa photo, son titre et son résumé pour faire bonne impression
- Mettre en valeur ses compétences, expériences et recommandations
- Découvrir les clés d'un profil performant qui attire et convertit

Développer son réseau et publier avec confiance

- Adopter les bonnes pratiques pour élargir son réseau efficacement
- Créer et diffuser des contenus engageants et réguliers
- Prospecter avec méthode et authenticité

Gérer sa page entreprise

- Créer et optimiser sa page entreprise sur LinkedIn
- Publier des contenus adaptés pour fédérer une communauté professionnelle
- Suivre les performances et ajuster sa stratégie

Feuille de route et outils complémentaires

- Organiser et planifier ses actions LinkedIn sur la durée
- Mettre en place une routine simple et efficace
- Découvrir et partager des outils complémentaires pour aller plus loin

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Niveau BTS - Bac +2	Sans niveau spécifique

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2188159S	Présentiel	Brest	02/01/2026	31/12/2026
2267057S	Présentiel	Brest	13/04/2026	12/04/2027

Source : GREF Bretagne #25168375F