

# LinkedIn

Optimiser son profil et sa page, développer son réseau et détecter des opportunités commerciales.

**RÉFÉRENCE****MKT-LKD****DURÉE****2 jours, 14 heures****CERTIFICATION****-****DOMAINE****Marketing digital et vente****MODALITÉS****Présentiel****NIVEAU****Tous niveaux****TARIF INTER****990 € HT / personne**

## Présentation et finalité

LinkedIn est devenu le premier réseau de prospection et de crédibilité en B2B. Bien utilisé, un profil devient un outil de génération de rendez-vous qualifiés : présence soignée, ciblage précis, prise de contact non intrusive et contenu de valeur. L'IA générative accélère aujourd'hui la rédaction des posts et des messages.

Cette formation transforme le profil et la routine LinkedIn du participant en machine à créer des opportunités, sans approche agressive. Chaque notion est appliquée sur son propre compte et sa cible réelle. Conformément à l'approche sur mesure d'ARKSOS FORMATION, les ateliers sont adaptés à l'activité de chacun, en petit groupe.

**Objectif de la formation.** Rendre le participant autonome pour transformer LinkedIn en outil de prospection et de crédibilité, générant des rendez-vous qualifiés en B2B.

## Public concerné

- Commerciaux, business developers et chargés de développement
- Consultants, indépendants et dirigeants
- Toute personne souhaitant prospecter et développer son réseau en B2B

## Prérequis

- Disposer d'un profil LinkedIn et être à l'aise avec les fonctions de base du réseau.

## Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Optimiser son profil pour renforcer sa crédibilité et son personal branding
- Identifier et qualifier ses prospects avec les filtres et Sales Navigator
- Entrer en relation sans approche intrusive par une prise de contact personnalisée
- Produire du contenu de valeur pour nourrir la relation, avec l'aide de l'IA générative
- Structurer une routine régulière de prospection (calendrier, séquences)
- Piloter son activité avec des objectifs et des indicateurs simples
- Intégrer LinkedIn à son CRM et à son tunnel commercial

## Durée, organisation et modalités

---

- Durée : 2 jours, 14 heures
- Modalités : Présentiel, dans nos centres de Cholet, Angers et Paris ou dans vos locaux
- Effectif : 6 stagiaires maximum par salle dans nos centres ; de 4 à 20 personnes dans vos locaux
- Accès : inscription possible toute l'année, entrées et sorties permanentes pour l'individuel

## Programme détaillé

---

### Module 1. Optimiser son profil

#### Accueil et diagnostic

- Recueil des attentes, de la cible et de l'activité

#### Séquence 1 - Un profil qui inspire confiance

- Paramétrage complet et valorisation de l'expertise
- Personal branding et image professionnelle
- Audit de visibilité et e-réputation

#### Atelier

- *Atelier* : Refondre son profil pour sa cible réelle

### Module 2. Identifier et qualifier ses prospects

#### Séquence 2 - Cibler

- Filtres, suggestions et signaux d'intérêt
- Segmentation et définition des personas
- Repères sur Sales Navigator

### Module 3. Entrer en relation

#### Séquence 3 - Approcher sans forcer

- Méthode suivre, partager, commenter
- Messages d'invitation personnalisés
- Gérer les non-réponses et les relances

#### Atelier

- *Atelier* : Construire ses messages d'approche et une séquence de prise de contact

### Module 4. Nourrir la relation par le contenu

#### Séquence 4 - Publier utile

- Formats qui fonctionnent (texte, carrousel, vidéo courte)
- Structure d'un post : accroche, valeur, appel à l'action
- Rédaction assistée par IA générative, en gardant sa voix

#### Atelier

- *Atelier* : Rédiger deux posts et un plan de publication

### Module 5. Structurer sa routine et piloter

#### Séquence 5 - Tenir dans la durée

- Calendrier éditorial et séquences de prospection
- Intégration au CRM et au tunnel commercial
- Indicateurs et feuille de route des trente premiers jours

## Méthodes et moyens pédagogiques

---

- Pédagogie active et concrète : apports courts, exemples réels et ateliers sur les cas et les comptes des participants.
- Mises en situation, partages d'expérience et retours personnalisés.
- Chaque participant repart avec ses propres livrables et un plan d'action.
- Groupe restreint pour un accompagnement individualisé.
- Salle équipée (écran ou vidéoprojecteur, connexion internet), un poste par stagiaire, dans nos centres de Cholet, Paris et Lille, ou environnement équivalent en intra.
- Modèles, grilles et exemples fournis.
- Support de cours remis en fin de formation.

## Évaluation et suivi

---

### Évaluation des acquis

- Avant l'entrée en formation : entretien préalable et évaluation personnalisée des connaissances
- En ouverture : auto-positionnement et diagnostic
- Tout au long de la formation : évaluation formative continue lors des exercices et ateliers
- En clôture : évaluation des acquis au regard de chacun des objectifs pédagogiques

### Satisfaction

- Questionnaire de satisfaction remis dès la fin de la formation
- Évaluation post-formation à distance, après mise en pratique

### Suivi de l'exécution

- Feuilles d'émargement signées par demi-journée, ou relevés de connexion à distance
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature, la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis
- Certificat de réalisation délivré par Arksos Formation

## Tarifs et financement

---

- Tarif inter-entreprises : 990 € HT par personne, pour la durée indiquée, dans nos centres de Cholet, Paris et Lille ou à distance
- Intra-entreprise et formation sur mesure : sur devis, dans vos locaux ou dans nos centres
- Financements mobilisables : plan de développement des compétences, prise en charge OPCO selon éligibilité, Aide Individuelle à la Formation (AIF, France Travail)
- Financements mobilisables : OPCO, Plan de développement des compétences, AIF France Travail

## Accessibilité handicap

---

Les locaux d'Arksos Formation sont conformes aux normes d'accessibilité pour les personnes à mobilité réduite. Chaque situation de handicap est étudiée en amont de la formation afin d'adapter les modalités pédagogiques, matérielles et d'évaluation ; le format à distance ou hybride peut constituer une réponse adaptée. Les personnes en situation de handicap peuvent bénéficier d'une majoration de leur compte personnel de formation.

Référent handicap : Eric Prébin, 02 41 16 53 29, [contact@arksos.fr](mailto:contact@arksos.fr).

