

## PROGRAMME FORMATION 1 JOUR – NIVEAU 2 PERFECTIONNEMENT EN VISIO

# PERFECTIONNEMENT LINKEDIN POUR DEVELOPPER SON RESEAU ET SES VENTES



### ELEMENTS CONSTITUTIFS

#### 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

- ✓ Connaître 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.
- ✓ Connaître les méthodes avancées pour la prospection commerciale via LinkedIn.
- ✓ Savoir consulter et analyser ses statistiques.

#### DUREE

1 jour soit 7 heures.

#### HORAIRES

9h00 12h30 – 13h30 17h00 en journée complète.

#### PUBLIC CONCERNE

Toute personne en charge de LinkedIn dans son entreprise.

Commerciaux, consultants, chargé de communication, chargé de production, responsable marketing, chargés de recrutement, commerçants, artisans, créateurs, porteurs de projets, consultants, photographes, graphistes, dirigeants, formateur, enseignants et chercheurs.

### PRE-REQUIS

- ✓ Avoir suivi la formation LinkedIn de niveau 1 ou utiliser déjà régulièrement le réseau. N'hésitez pas à vérifier si cette formation est en adéquation avec votre niveau auprès de la formatrice.
- ✓ Savoir utiliser l'outil informatique et internet (navigation web, moteurs de recherche et réseaux sociaux).
- ✓ Avoir un ordinateur portable, une tablette ou un smartphone le jour de la formation. Si vous n'avez pas d'ordinateur portable nous pouvons vous en louer un sur demande.
- ✓ Avoir un profil LinkedIn en version gratuite. La version premium n'est (et ne sera) pas nécessaire !

### METHODES PEDAGOGIQUES

- Pédagogie active
- Méthodes agiles.
- Formation action.
- Apport théoriques et techniques.
- Exercices pratiques et mise en application sur vos comptes.
- Etudes de cas et retour d'expériences sur des entreprises qui ont réussi grâce à leurs actions sur les réseaux sociaux.
- Démonstrations et tutoriels.
- Vidéos.

### MOYENS MATERIELS

Chaque stagiaire travaillera directement depuis son ordinateur portable, son smartphone ou sa tablette.

Un extranet est mis à la disposition de chaque stagiaire avec tous les supports de la formation et tous les documents nécessaires à la formation.

La formation se déroule en distanciel sur zoom.

Quand cette formation a lieu en présentiel salle équipée d'un paper board, vidéoprojecteur professionnel, fibre internet, salle de pause, micro-ondes, frigidaire, babyfoot.

### SUPPORTS PEDAGOGIQUES

**Un espace extranet** sera mis à votre disposition avec plusieurs supports de formation au format numérique : **vidéos tutoriels, une bibliographie, un glossaire, une boîte à outils** et les éléments clés de la formation.

### LE FORMATEUR INTERVENANT

**Virginie Strauss, formatrice depuis 2007.**



**Consultante formatrice en réseaux sociaux et marketing digital**, Virginie Strauss est **spécialisée dans la communication digitale depuis 2000**. Après 15 ans d'expériences en agence web et chez l'annonceur elle a créé Oulaoups ([www.oulaoups.com](http://www.oulaoups.com)), un studio de formation à Rennes, spécialisé dans le community management et les réseaux sociaux ! Elle est également intervenante enseignante à l'université depuis 2014. **Elle anime des formations à la fois stratégiques et pratiques depuis 2007.**

## PROGRAMME DE LA FORMATION LINKEDIN

### 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.

### LIEU DE LA FORMATION

En visio live sur zoom

### EVALUATION ET SUIVI

#### Evaluation

Afin d'évaluer votre montée en compétence des mises en pratique sur votre profil LinkedIn seront proposés tout au long de la formation.

#### Suivi de la formation :

**Pendant 1 mois après la formation** les participants bénéficient **d'une assistance mail gratuite**.

### FINANCEMENT

- Oulaoups est un organisme de formation **certifié Qualiopi** pour ses actions de formation et enregistré sous le numéro d'activité 53351040235.
- Cette formation peut être financée par votre OPCO, Pôle Emploi, FAF (Fonds d'Assurance Formation), La Maison des Artistes...
- Pour tout savoir sur les moyens de financement de votre formation, [consulter notre dossier spécial financement de la formation](#).

### INFOS SUPPLEMENTAIRES ET INSCRIPTIONS

**Oulaoups**

**Virginie Strauss**

06 65 37 09 42

[info@oulaoups.com](mailto:info@oulaoups.com)

<https://www.linkedin.com/in/virginie-strauss/>

<http://www.oulaoups.com>

Planifier un rendez-vous avec moi : <https://calendly.com/virginiestrauss/>