Mise à jour : 19/12/2025

Développer son activité BtoB sur LinkedIn

Créer une présence professionnelle sur LinkedIn, optimiser son image personnelle et celle de son entreprise.

Durée : 2 jours

Organisation : en présentiel. Possibilité d'organiser la session en distanciel synchrone

Prérequis : aucun

Méthode pédagogique : active, différenciée et expérientielle

Validation des acquis : évaluation continue

Maximum de participants : 6

Tarif inter : 1 200 € HT / stagiaire

Prochaine session

21 et 28 mai 2026
Lieu : Colomiers (31770)

Session sur-mesure possible

Objectifs

• Créer sa stratégie Linkedin
• Optimiser son profil personnel et sa page entreprise
• Mettre en place des campagnes automatisées Btob

Programme détaillé

1/ Comprendre les enjeux et spécificités de la plateforme LinkedIn :
• Qu'est-ce que LinkedIn ?
• Quelle différence dispose LinkedIn par rapport à un autre média ?

2/ Comment fonctionne l'algorithme LinkedIn ?

3/ Les étapes clés pour réussir sur LinkedIn

4/ Définir une stratégie :
• Quels objectifs et quelles cibles ?
• Déterminer vos objectifs qualificatifs sur LinkedIn
• Déterminer vos cibles sur LinkedIn
• Veille et benchmark inspirationnel et concurrentiel
• Identifications de relais de croissance

5/ Approfondir les connaissances après la mise en pratique
• Parcours des profils et des publications créés pour un audit participatif

6/ Ateliers pratique :
• Atelier pratique 1 :
> Optimisation du profil personnel
> Comprendre la notion et l'importance du Personal Branding
> Réalisation de son Personal Branding : Golden Circle
• Atelier pratique 2 :
> Optimiser son profil de sorte à ce qu'il vous représente mais parle également à vos cibles

7/ Déployer sa présence LinkedIn
• Déployer sa présence LinkedIn au sein des employés de l'entreprise, de son équipe
• Déployer sa présence et l'optimisation des profils LinkedIn au sein de l'entreprise pour avoir une visibilité plus impactante

8/ Optimisation de la page Entreprise :
• S'approprier la stratégie éditoriale à mettre en oeuvre sur LinkedIn
• Savoir rédiger une publication performante et mesurer son efficacité

9/ Développer sa visibilité sur LinkedIn et construire sa e-réputation

10/ Savoir construire un réseau qualitatif et l'entretenir :
• Identifier les cibles de prospection appropriées, prendre contact et répondre aux sollicitations
• Apprendre à répondre et à engager sa communauté grâce à des conseils sur la modération
• Comprendre avec qui il est intéressant de se connecter et comment travailler sa stratégie BtoB

11/ Créer des opportunités à partir de son réseau de contacts

12/ Créer une campagne, la suivre, et l'optimiser avec Waalaxy
• Choisir son scénario »
> Revue des différentes actions possibles (visite, demande de connexion, messages), délai, adéquation entre actions et objectifs
• « Messaging et CTA »
> Rédiger son argumentaire, court et personnalisé.
> Choisir l'engagement à proposer au prospect.
• « Mise en application »
> Etude de cas pratique et création d'une campagne pour les participants

Renseignements et inscription

Nicolas Weckerlin
07 68 40 08 95
nweckerlin@lesclesdelagestion.fr

les clés de la gestion FORMATIONS

www.lesclesdelagestion.fr