COMMUNICATION DIGITALE

Développer son activité BtoB sur LinkedIn

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

DURÉE	TARIF	GROUPE	FORMAT
2 jours 16 heures	1 200 € HT par stagiaire (inter)	6 participants max.	En présentiel

Objectifs

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

Prochaine session

1 et 8 mars 2027

Colomiers (31770)

Session sur-mesure possible →

Modalités

PRÉREQUIS
Aucun

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE
Active, différenciée et expérientielle

ÉVALUATION DES ACQUIS
Évaluation continue

VALIDATION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation

Plus d'infos sur cette formation →

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

Suite du programme page suivante

Développer son activité BtoB sur LinkedIn

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