



Mise à jour : 04/02/2026

Développer son activité BtoB sur LinkedIn

Programme détaillé

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

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 qualitatifs 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