

NUMÉRIQUE ET DIGITAL

LINKEDIN POUR MON ENTREPRISE

Voie d'accès

Formation continue

Éligible au CPF

Oui

Non

PUBLIC

- Toute personne ou entreprise souhaitant utiliser LinkedIn pour sa communication

PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis n'est nécessaire

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Entrée possible en fonction de la demande
- Effectif minimum de 4 personnes et 12 personnes maximum
- Inscription possible toute l'année selon le calendrier en cours

OBJECTIFS

- Comprendre la puissance du digital
- Créer ou optimiser son profil LinkedIn
- Mettre en œuvre une stratégie efficace sur les réseaux sociaux
- Identifier et contacter des prospects

DURÉE

- 1 journée : 7 heures

TARIFS

- **Tarif inter** : 450€ net de taxe par personne
- **Tarif intra** : nous consulter

MÉTHODES & MOYENS MOBILISÉS

Cette formation est animée par un formateur spécialisé dans la communication sur les réseaux sociaux.

- Méthodes transmissives et interrogatives
- Alternance de contenus théoriques et cas pratiques
- Echange d'expériences à partir de situations propres aux participants

Contact

FORMATION CONTINUE
fc.cciwf@campus120.cci.fr
05 49 37 44 68

Lieux de formation

Site de Poitiers

CCI de la Vienne - Campus 120
120 rue du Porteau
86000 Poitiers

Site de Montmorillon

Immeuble Eco espace
70 rue de la Concise
86500 Montmorillon

Site de Loudun

Espace formation
1 avenue de la Coopération
86200 Loudun

NOUVEAUTÉ 2026

PROGRAMME & CONTENU

I- Introduction à LinkedIn

- Pourquoi utiliser LinkedIn
- LinkedIn, quels utilisateurs et quels usages ?
- Présentation générale de l'interface de LinkedIn
- LinkedIn, les fonctions de base

II- Créer et développer sa présence

- Créer un profil LinkedIn optimal
- Comment bien remplir son profil
- Créer une page entreprise LinkedIn
- Administrer une page entreprise
- Ajouter et gérer mes contacts
- Envoyer un message privé (+ nouvelles fonctions mobiles)
- Faire une recherche
- Rejoindre un groupe
- Créer un groupe

III- Mettre en place une stratégie de contenu : l'inbound selling

- Sélectionner des contenus
- Créer des contenus
- Partager des contenus

IV- Détecter des opportunités et des prospects

- Introduction au social selling en BtoB
- >> LinkedIn et la génération de leads

V- Mise en pratique sous forme d'ateliers

- Réflexion stratégique individuelle en fonction de l'activité des participants
- Rédaction et publication d'articles
- Recherche et détection de réels prospects
- Audit des profils existants, de leur contenu et recommandations

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.
- Evaluation des acquis tout au long de la formation
- Délivrance d'une attestation de formation



Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos établissements sont engagés dans une démarche de progrès pour l'accessibilité des centres de formation, en collaboration avec le Centre Ressource Formation Handicap. Pour connaître la faisabilité de votre projet de formation, contactez directement notre référent handicap :

referent-handicap@campus120.cci.fr

- Une expérience de +45ans dans la formation et un réseau riche de +1000 entreprises partenaires
- Un accompagnement dans vos recherches d'entreprises
- Des salles de cours équipées selon les spécialités : laboratoire, cuisine, restaurant, bar, boutique...
- Un site convivial de 6 hectares, avec parking, gymnase, hébergement, restauration

