

Présentiel et/ou distanciel
Durée : 2 jours (14 heures)



LINKEDIN : SOCIAL SELLING, PROSPECTION & PERSONAL BRANDING DIGITAL

❖ Horaires

- De 9h à 12h30
- De 14h à 17h30

❖ Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Animer et développer une **communauté professionnelle sur LinkedIn**.
- Maîtriser et valoriser **l'e-réputation d'une entreprise ou d'une marque personnelle** sur LinkedIn.
- Optimiser son profil LinkedIn pour renforcer sa visibilité et sa crédibilité.
- Mettre en œuvre une **stratégie de social selling** structurée et efficace.
- Appliquer la **méthode S.M.A.R.T** à la prospection commerciale sur LinkedIn.
- Générer des **leads qualifiés** et développer des relations professionnelles durables.

➤ MODULE 1 : LES BASES DU MARKETING DIGITAL & DU SOCIAL SELLING (3h)

- Rôle du community management dans le marketing digital.
- Définition et missions du community manager.
- Différences entre réseaux sociaux et usages professionnels.
- Comprendre les communautés B2B.
- Analyse de son image et de son e-réputation.
- Les codes d'écriture professionnels sur LinkedIn.
- Bonnes pratiques de structuration et de nommage des contenus.

- ✓ Atelier pratique :** diagnostic de présence & d'image professionnelle.



Présentiel et/ou distanciel
Durée : 2 jours (14 heures)

LINKEDIN : SOCIAL SELLING, PROSPECTION & PERSONAL BRANDING DIGITAL

❖ Compétences visées

- Optimiser un profil LinkedIn professionnel.
- Définir une stratégie de contenu sur LinkedIn.
- Développer une stratégie de personal branding.
- Mettre en place une démarche de social selling.
- Structurer une prospection commerciale efficace.
- Suivre et analyser ses performances sur LinkedIn.

❖ Public visé

- Débutants ou utilisateurs intermédiaires de LinkedIn, cadres en reconversion professionnelle, managers et dirigeants, chargés de communication et marketing, community managers et content managers, rédacteurs web, professions libérales, créateurs d'entreprise et microentrepreneurs.

➤ MODULE 2 – LINKEDIN : FONCTIONNEMENT & CRÉATION D'UN PROFIL OPTIMISÉ (4h)

- LinkedIn : chiffres clés et positionnement professionnel.
 - Avantages et limites de LinkedIn.
 - Usages, fonctionnalités et algorithme.
 - Création et optimisation d'un profil LinkedIn en 10 étapes : photo de profil et bannière, titre professionnel et résumé, coordonnées et URL personnalisée,
 - expériences et compétences,
 - recommandations et formations, publications et interactions.
- ✓ **Atelier pratique** : création pour refonte complète du profil LinkedIn.

Présentiel et/ou distanciel
Durée : 2 jours (14 heures)

LINKEDIN : SOCIAL SELLING, PROSPECTION & PERSONAL BRANDING DIGITAL

❖ Prérequis

- Maîtrise de l'outil informatique.
- Navigation Web courante.
- Bonne maîtrise de la langue française

❖ Moyens pédagogiques & encadrement

- Formation individualisée, interactive et orientée pratique.
- Apports théoriques illustrés d'exemples concrets.
- Ateliers pratiques et mises en situation professionnelles.
- Études de cas personnalisées selon l'activité du stagiaire.
- Support pédagogique remis en format PDF.
- Création, audit et optimisation du profil LinkedIn du stagiaire.
- Formation animée par un expert en communication et marketing digital.

➤ MODULE 3 – STRATÉGIE DE CONTENU, PERSONAL BRANDING & PERFORMANCE (3h)

- Définir une stratégie de contenu sur LinkedIn.
- Blogging, publications et storytelling.
- Développer son personal branding.
- Comprendre et utiliser le social selling.
- Suivre et analyser ses performances sur LinkedIn.
- Initiation à l'inbound marketing sur LinkedIn.

✓ Atelier pratique : plan éditorial LinkedIn personnalisé.



Présentiel et/ou distanciel
Durée : 2 jours (14 heures)

LINKEDIN : SOCIAL SELLING, PROSPECTION & PERSONAL BRANDING DIGITAL

❖ Suivi & évaluation

- Évaluation continue de la montée en compétences : exercices pratiques, études de cas, questions orales et écrites, mises en situation professionnelles.

❖ Inscription

 regis.alonso@orange.fr

 **06 07 24 24 86**



➤ MODULE 4 – PROSPECTION COMMERCIALE & MÉTHODE S.M.A.R.T SUR LINKEDIN (4h)

- Rappels des fondamentaux du marketing digital.
- Le processus standard du marketing et de la prospection.
- Définir ses audiences, personas et cibles idéales.
- Animer une communauté professionnelle sur LinkedIn.
- Mettre en place une stratégie de prospection commerciale efficace.
- Utiliser la méthode S.M.A.R.T pour structurer sa prospection.
- Créer un **cercle vertueux de prospection** :

visibilité → relation → confiance → conversion

- ✓ **Atelier pratique** : construction d'un plan de prospection LinkedIn clé en main.