

PROGRAMME DE FORMATION PROFESSIONNELLE

LA FORMATION : « Utiliser LinkedIn pour développer son activité »

Durée : 14 heures

Nombre de minimum d'inscrits : 1

Nombre de places : 6

Coordination : Patricia MORREVE – 06 24 71 06 32 – patricia@formagora.fr

Programme de formation actualisé le 03/06/2026

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

LinkedIn est un outil incontournable pour développer l'activité de son entreprise. Utiliser la page LinkedIn en communication est intéressant mais pas suffisant.

Aujourd'hui, LinkedIn est l'outil incontournable de chaque commercial et plus généralement pour chaque personne de l'entreprise afin de la faire rayonner. Tout cela à partir de leurs profils LinkedIn individuels et personnels.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS DE FORMATION

À l'issue de la formation et en situation professionnelle, les participants seront capables de :

- Identifier les clefs de la réussite sur LinkedIn
- Communiquer efficacement
- Analyser l'efficacité de son action sur LinkedIn
- Développer et animer son réseau
- Prospecter et prendre contact via LinkedIn

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Pendant la formation, les participants développent des capacités à :

- Réaliser un profil LinkedIn attractif
- Rechercher des contacts et augmenter le nombre de relations
- Créer des publications qui atteignent 1000 vues et plus
- Créer des commentaires engageants
- Utiliser LinkedIn comme outil commercial

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

1ère JOURNÉE : 7h00

Introduction de la formation

- Présentation du formateur
- Rappel des objectifs de la formation
- Présentation détaillée du programme
- Point sur les attentes des participants récoltées avant le démarrage de la formation

La stratégie de réussite sur LinkedIn

- La différence entre page et profil
- Les enjeux sur LinkedIn
- Pourquoi le profil LinkedIn est central sur LinkedIn

Le profil LinkedIn

- Les 10 éléments clefs d'un profil LinkedIn
- Le référencement sur le profil LinkedIn
- L'évaluation des profils LinkedIn de chaque participant

Le réseau

- Qui accepter dans son réseau
- Comment demander en contact
- La réalisation de recherche ciblée

La communication

- Les différents types de publication
- La réalisation de publication

L'interaction

- Les différents types d'interactions,
- Le like, le commentaire, le partage,
- La mesure des actions réalisées sur LinkedIn.

2ème JOURNEE : 3h30

La communication (suite)

- Comment rédiger une publication réussie
- Qu'est-ce qu'une publication réussie
- L'analyse de l'algorithme de LinkedIn

La ligne éditoriale

- La définition des cibles
- La publication pour intéresser ses publics
- La publication pour toucher les différents stades de maturité des clients / prospects

3ème JOURNEE : 3h30

Le social selling

- La démarche de social selling
- La recherche complexe booléenne sur LinkedIn
- Le lien avec LinkedIn
- La prise de contact

Bilan de la formation

- L'évaluation des compétences
- L'évaluation de la formation,
- Retour sur les attentes des participants
- Bilan final de la formation

Après la formation

- Les participants peuvent contacter le formateur pour toute question au sujet de LinkedIn en utilisant la messagerie privée LinkedIn.

Un temps d'échanges est prévu à chaque fin de séance : questions des participants et réponses du formateur.

ÉQUIPEMENTS ET MATÉRIELS UTILISÉS

Il sera mis à disposition du formateur une salle de formation, un vidéo-projecteur, un paper-board ou tableau blanc.

L'entité bénéficiaire prévoit pour chaque participant un ordinateur avec une connexion internet.

Le formateur utilise des présentations, LinkedIn et réalise des cas pratiques réels.

Le support de formation sera partagé à l'ensemble des participants.

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne désirant développer ses capacités à utiliser LinkedIn pour développer son activité.

PRÉREQUIS

- Savoir utiliser un ordinateur Mac/Pc
- Savoir naviguer sur Internet
- Avoir créé son compte LinkedIn avant le démarrage de la formation, avoir ses identifiant / mot de passe de LinkedIn

ACCESSIBILITÉ

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Notre responsable formation étudiera les adaptations possibles pouvant être mises en place pour suivre la formation.

DÉLAI D'ACCÈS

L'accès de la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 15 jours à 2 mois selon le mode de financement.

MESURES SANITAIRES

Afin d'assurer une sécurité optimale aux participants et au formateur, l'entité bénéficiaire s'engage à respecter les mesures sanitaires mises en place dans un contexte d'endémie, d'épidémie ou de pandémie.

Si les conditions ne sont pas réunies, il sera possible de réaliser la formation en distanciel ou de la reporter.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation se déroulera en présentiel. Lieu à définir ultérieurement

Méthodes :

Le formateur utilise les méthodes expositives, interrogatives, démonstratives et principalement actives. Il apporte des apports techniques et pratiques, couplés avec des cas pratiques afin d'intégrer au mieux les nouvelles connaissances et compétences.

Aussi, les participants sont invités à participer activement aux études de cas concrets, ateliers de travail, débats et mises en situation. Les cas pratiques, issus de cas réels, sont réalisés aussi bien de façon individuelle et sous-groupe pour stimuler les échanges.

Debriefing individuel et collectif

ÉVALUATIONS

Modalités d'évaluation :

- Un test d'évaluation des compétences est administré auprès des participants avant l'entrée en formation.
- Une évaluation diagnostique orale est réalisée en début de formation pour recueillir les attentes des participants et vérifier que celles-ci correspondent bien aux objectifs de la formation (permettant d'éviter les mauvaises orientations et ruptures de parcours).
- Des évaluations formatives via des questions orales seront effectuées au cours de la formation.
- En fin de formation, un quizz est réalisé afin de mesurer l'assimilation des connaissances et compétences.

Modalités d'évaluation de la formation :

- A la fin de la formation, une évaluation à chaud de la formation est réalisée par les participants.

Modalités de suivi :

- Une liste des émargements sera remise à l'entité bénéficiaire ainsi qu'un certificat de réalisation.

VALIDATION / CERTIFICATION

- A l'issue de la formation, les acquis de connaissances seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM, quizz, mise en situation...). Une attestation de fin de formation est remise à chaque participant.
- La formation n'est ni inscrite au RNCP, ni au RS.

RÉFÉRENCES DU FORMATEUR

Les formateurs formagora sont référencés sur la base de leurs expertises dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Pour plus de précisions sur les expertises et qualifications du formateur, merci de nous contacter.

VOS CONTACTS

Contacts utiles pour vous apporter des précisions sur les modalités techniques et pédagogiques de cette formation :

- Pour une précision technique : Emeline au 07 79 12 17 23 - emeline@formagora.fr
- Pour une précision pédagogique : Patricia au 06 24 71 06 32 - patricia@formagora.fr

INDICATEURS DE SATISFACTION ET DE PERFORMANCE POUR CE PROGRAMME

- Nombre de stagiaires formés en 2025 : 1
 - Satisfaction globale moyenne : 10,00 /10
 - Note générale de la formation : 10,00 /10
 - Note générale moyenne attribuée aux formateurs : 10,00 /10

Pour plus de précisions sur les indicateurs de ce programme, merci de nous contacter.

INDICATEURS DE SATISFACTION ET DE PERFORMANCE GLOBAUX *

- Nombre total de stagiaires formés par formagora en 2025 : 1 096
- Nombre total de formations réalisées par formagora en 2025 : 144
- Nombre d'évaluations de satisfaction reçues : 1 051 évaluations
 - Satisfaction globale moyenne : 9,55 /10
 - Note générale de la formation : 9,14 /10
 - Préparation et organisation de la formation : 9,42 /10
 - Note générale moyenne attribuée aux formateurs : 9,88 /10

* Toutes formations confondues

RÉFÉRENCEMENTS POSSIBLES

OPCO, Fonds de formation des travailleurs indépendants, France Travail, Formiris, VIVEA.

Non finançable par le CPF.