



VENUS CONSULTING

FORMATION



Stratégie LinkedIn pour développer son activité

MODALITÉ D'ACCÈS : Les inscriptions se font par mail à conseiller@venusconsulting.fr ou en ligne sur notre site. Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance. Les formations sont confirmées 3 semaines avant le début de la formation.

Pour les personnes en situation de handicap souhaitant réaliser une formation en e-learning : Nous vous invitons à prendre contact avec notre référent handicap (conseiller@venusconsulting.fr) afin de déterminer les formations accessibles.





STRATÉGIE LINKEDIN POUR DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ



OBJECTIFS VISÉS

- Apprendre à utiliser LinkedIn pour se rendre visible, créer une image professionnelle forte, attirer des clients ou des partenaires et développer son activité.

PUBLIC

Indépendants, courtiers, recruteurs, formateurs, consultants et dirigeants de petites structures.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis.

COMPÉTENCES ACQUISES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de se rendre visible sur LinkedIn

FORMATEURS

Cette formation est animée par un formateur expert de Venus Consulting.

TARIF :

A partir de 1400 € HT

PROGRAMME

🌱 JOUR 1 – CONSTRUIRE UN PROFIL IMPACTANT ET MAÎTRISER LES BASES DE LINKEDIN (7H)

- ◆ **MODULE 1 – COMPRENDRE LES ENJEUX DE LINKEDIN EN 2025 (1H)**
 - Chiffres clés et tendances du réseau
 - Pourquoi LinkedIn est devenu un levier business incontournable
 - Différences B2B / B2C et opportunités métier
- ◆ **MODULE 2 – OPTIMISER SON PROFIL POUR ATTIRER (ET CONVERTIR) (2H30)**
 - Structure du profil : bannière, photo, titre, résumé, expérience
 - Le storytelling professionnel
 - Ajout de contenus multimédias : lien, vidéo, document
 - Optimisation pour l'algorithme de recherche LinkedIn
- ◆ **MODULE 3 – CRÉER UN RÉSEAU DE CONTACTS QUALIFIÉ (2H30)**
 - Stratégie de connexion intelligente (qui, quand, comment)
 - Personnalisation des messages d'invitation
 - Suivi des contacts et CRM basique sur LinkedIn
 - Gestion des demandes entrantes
- ◆ **ATELIER PRATIQUE (1H)**
 - Refonte du profil en direct
 - Rédaction d'un message de connexion personnalisé
 - Diagnostic personnalisé du profil

🚀 JOUR 2 – GAGNER EN VISIBILITÉ ET PROSPECTER EFFICACEMENT (7H)

- ◆ **MODULE 4 – CRÉER DU CONTENU À FORTE VALEUR AJOUTÉE (2H)**
 - Types de contenus qui fonctionnent (posts, carrousels, vidéos, sondages)
 - Calendrier éditorial simple et efficace
 - Écriture persuasive et storytelling LinkedIn
 - Outils pour créer visuels et formats engageants
- ◆ **MODULE 5 – STRATÉGIE DE PROSPECTION NON INTRUSIVE (2H30)**
 - Rechercher et identifier ses cibles (outils de filtre, recherches booléennes)
 - Structurer un tunnel de prospection douce
 - Scripts de messages (premier contact, relance, proposition)
 - Introduction à l'usage éthique de l'automatisation (ex. : Waalaxy, LaGrowthMachine)
- ◆ **MODULE 6 – MESURER L'IMPACT ET AJUSTER SA STRATÉGIE (1H30)**
 - Suivi des vues, interactions, conversions
 - Comprendre le SSI (Social Selling Index)
 - Ajustements à court et moyen terme
- ◆ **ATELIER FINAL – ÉLABORER SON PLAN D'ACTION LINKEDIN (1H)**
 - Définir ses objectifs : visibilité, prospection, notoriété
 - Construire un plan d'action hebdomadaire personnalisé
 - Présentation croisée entre participants

PERSONNALISATION DE LA FORMATION

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

VALIDATION DES ACQUIS

Évaluation des acquis de la formation par des cas pratiques, exercices, QCM... - Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin de formation- Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation

