

# linkedin : TRANSFORMEZ VOTRE RÉSEAU PRO EN CANAL D'ACQUISITION DE CLIENTS !

**Durée :** 3 jours

**Sessions :**

nous contacter

**Tarif :** 1 900 €

**Prérequis :** avoir un compte LinkedIn

## OBJECTIFS

→ Apprendre à utiliser LinkedIn comme levier d'acquisition de clients B2B, en mettant en place une stratégie efficace selon vos objectifs, votre domaine d'activité et la taille de votre entreprise.

## PUBLIC

→ Entrepreneurs, freelance, chargé de marketing/communication, community manager.

## ADMISSION

Dossier d'inscription à compléter

## CERTIFICATION

La réussite à l'examen permet de valider le bloc de compétences RNCP 374775BC01 du diplôme d'études supérieures spécialisées en management par l'innovation (DESSMI), titre RNCP37475.

## LIEU DE FORMATION

ICN Business School

## NANCY

94, rue du Sergent Blandan  
54 000 Nancy



## Contact

Estelle RECCHIA  
+33 6 25 11 09 61  
executive@  
icn-artem.com

## Maîtrisez LinkedIn : création de contenu, prospection & campagnes publicitaires



## PROGRAMME

### JOUR 1

#### Stratégie LinkedIn : traçons la bonne feuille de route !

- > Choisir une stratégie efficace pour votre entreprise
- > Bâtir votre Personal Branding
- > À quoi sert vraiment une page entreprise ?

#### Test & learn : passons à l'action !

- > Transformer son profil LinkedIn en outil de vente
- > Construire une audience qualifiée
- > Rédiger des posts percutants
- > Les meilleures pratiques en étude de cas
- > Les erreurs à éviter

### JOUR 2

#### Social Selling : trouvons vos clients sur LinkedIn !

- > Identifier les bons prospects
- > Techniques de prospection qui fonctionnent
- > Lead Generation vs Demand Generation
- > Les outils à maîtriser : Sales Navigator et Automatisation

#### Publicité LinkedIn : passons à la vitesse supérieure !

- > L'objectif d'une campagne publicitaire
- > Quel format choisir ?
- > Calculer son budget et estimer le ROI
- > Les meilleures pratiques en étude de cas

### JOUR 3

#### Optimisations : feedback après 1 mois de mise en pratique

- > Partage des réussites et des difficultés
- > Décortiquer les bonnes et les mauvaises pratiques
- > Choisir les bons KPIs
- > 6 astuces de Pro pour booster vos résultats

## MÉTHODES D'APPRENTISSAGE

– Cycle de formation alternant théorie et pratique

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Executive center : espace dédié à la formation continue
- Salles de cours équipées de tableaux interactifs
- Accès WIFI
- Espaces de travail collaboratif



\* Éligibilité CPF à la date d'édition du présent catalogue.