

## COMMENT UTILISER LINKEDIN POUR FAIRE DU BUSINESS ?

**Réf**  
CULPFDUB2025 - SST7

**Modalité**  
Présentiel

**Durée**  
1.0 jour(s) - 7.0h

**Nb stagiaires**  
10



### OBJECTIFS

A l'issue de cette formation vous serez capable de :

- Comprendre comment une bonne utilisation de Linkedin peut vous permettre de rentrer en contact avec de nombreux clients potentiels et de réaliser du chiffre d'affaires.
- Communiquer efficacement sur son entreprise sur ce réseau social professionnel.
- Renforcer l'image et augmenter la notoriété de la société.



### A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

#### Public

Dirigeants, Managers et salariés.

#### Pré-requis

Aucun.



### CONTENU

#### Créer un profil Linkedin attractif

- Optimiser chaque section (photo, bannière, titre, résumé, expériences, compétences).
- Mettre en avant son expertise via storytelling et preuves sociales (recommandations, réalisations).
- Les erreurs à éviter pour ne pas "faire fuir" un prospect.

#### Trouver et attirer les clients

- Utiliser la recherche avancée pour cibler ses prospects.
- Définir et travailler son persona commercial.
- Attirer plutôt que solliciter : faire venir les clients grâce à la valeur ajoutée.

#### Savoir quoi publier pour être visible

- Identifier les formats performants (post, vidéo, carrousel, sondage).
- Les thématiques qui intéressent ses cibles : expertise, coulisses, veille sectorielle, témoignages.
- Construire un calendrier éditorial simple.



#### REZO PARTAGE

3C rue Irène Joliot Curie, 38320 Eybens  
Tél. 04 76 18 06 81 – [service-clients@rezo-partage.com](mailto:service-clients@rezo-partage.com)  
SCOP SARL au capital variable (25 000€) - RCS  
Grenoble – SIRET : 809 267 339 00046

## Utiliser LinkedIn pour développer son réseau

- Construire une stratégie de mise en relation ciblée.
- Les règles pour envoyer une demande de connexion efficace.
- Entretenir son réseau : likes, commentaires, messages privés.

## Contacter les bonnes personnes au bon moment

- Déetecter les signaux d'opportunité (nouveau poste, événement, publication clé).
- Différencier un premier contact "soft" d'une relance commerciale directe.
- Les modèles de messages efficaces et respectueux.

## Gagner en visibilité

- Comprendre l'algorithme LinkedIn : timing, engagement, interactions.
- Les techniques pour augmenter la portée de ses publications (hashtags, mentions, storytelling).
- S'appuyer sur son réseau pour démultiplier la visibilité.

## Construire un plan d'actions simple et efficace

- Organiser une routine hebdomadaire : publication, prospection, interaction.
- Les outils pour suivre ses actions et mesurer ses résultats.
- Exemples d'un plan LinkedIn opérationnel pour générer des leads B2B.



## PÉDAGOGIE

- Formation très concrète à partir des cas pratiques du participant.
- Théorie et mise en situation sur des cas propres à l'apprenant pour travailler ensemble sur les clés pour trouver une solution à un cas pratique vécu par le participant mais aussi des cas potentiels dans lesquels l'apprenant doit parvenir à mettre en place une communication de crise avec tous les outils étudiés avec le formateur.
- Le but de cette formation est de rentrer dans le vif du sujet et d'être au plus près de la réalité du terrain.



## GESTION DES ACQUIS



### REZO PARTAGE

3C rue Irène Joliot Curie, 38320 Eybens  
Tél. 04 76 18 06 81 – [service-clients@rezo-partage.com](mailto:service-clients@rezo-partage.com)  
SCOP SARL au capital variable (25 000€) - RCS  
Grenoble – SIRET : 809 267 339 00046

## Méthodes d'évaluation

- **Evaluation pré-formative** : Une grille d'auto-positionnement est transmise aux apprenants en amont de la formation pour faire un auto-diagnostic de leurs compétences.
- **Évaluation de suivi** : Évaluation du développement des compétences via la grille d'auto-positionnement remplie à l'issue de la formation.
- Évaluation à chaud de satisfaction fournie par REZO.
- **Évaluation des acquis** : Le/la formateur/trice remplit à son tour une grille de validation des acquis basée sur les compétences et connaissances acquises.
- Attestation de fin de formation REZO.



## FORMATEUR ET PARTENAIRE

Après 25 années d'expérience et de savoir-faire dans les domaines du Marketing, de la Communication et de la Direction commerciale de PME locales et d'un groupe national, et le retour à l'Université en 2018-2019 pour obtenir un Master en marketing Digital et e-commerce à l'IAE de Grenoble. Notre partenaire, au fil des années, multiplier son réseau médias, établir des communiqués de presse, gérer des situations de crise, travailler sur les réseaux sociaux et gérer la e-réputation des entreprises clientes.



## ACCESSIBILITÉ

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les solutions.



### REZO PARTAGE

3C rue Irène Joliot Curie, 38320 Eybens  
Tél. 04 76 18 06 81 – [service-clients@rezo-partage.com](mailto:service-clients@rezo-partage.com)  
SCOP SARL au capital variable (25 000€) - RCS  
Grenoble – SIRET : 809 267 339 00046