PROGRAMME DE FORMATION · MARKETING · SOCIAL MEDIA

*À distance, en classe virtuelle*

# Activer LinkedIn pour son entreprise

Réf MM-PROG-MKG-1-029-14H · v1.0 · Novembre 2026

| 14h | 2 jours | 4 | 1 190 € |
|---|---|---|---|
| VOLUME HORAIRE | DURÉE | MODULES | HT PAR PARTICIPANT |

Développement de la visibilité et de la prospection sur LinkedIn pour générer notoriété et leads.

## À L'ISSUE, VOUS SAUREZ

1. Optimiser son profil et la page entreprise pour gagner en visibilité
2. Produire un contenu professionnel engageant adapté à LinkedIn
3. Développer son réseau et ses interactions de manière qualifiée
4. Mettre en place une routine d'animation efficace
5. Mesurer la performance et l'impact business

### POUR QUI

Dirigeants, commerciaux, recruteurs, équipes marketing et communication, tout collaborateur utilisant LinkedIn pour son entreprise. Débutant à intermédiaire sur LinkedIn.

### AVANT DE COMMENCER

Usages courants des réseaux sociaux et pratique du marketing digital

Poste de travail avec accès à internet ; profil LinkedIn personnel et page entreprise actifs

Une marque ou une activité B2B à activer pendant la formation

## APERÇU DU PARCOURS

MODULES 1 ET 2

**Profil personnel, page entreprise et marque employeur · Production de contenu et leadership d'opinion sur LinkedIn**

Audit du marché B2B et benchmark concurrentiel · Panorama des formats sur LinkedIn

MODULE 3

**Réseau, social selling et ambassadeurs internes**

Stratégie de mise en relation qualifiée

MODULE 4

**Routine, mesure et plan d'action sur LinkedIn en entreprise**

Routine d'animation hebdomadaire

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apports
- Cas pratiques
- Ateliers d'optimisation et de production

## PROGRAMME DÉTAILLÉ

MODULE 1 · 3H

### Profil personnel, page entreprise et marque employeur

Audit du marché B2B et benchmark concurrentiel · Meilleures pratiques sectorielles B2B sur LinkedIn · Optimisation du profil personnel : Social Selling Index et bonnes pratiques · Page entreprise et stratégie de marque employeur · Articulation entre organique et LinkedIn Ads

MODULE 2 · 4H

### Production de contenu et leadership d'opinion sur LinkedIn

Panorama des formats sur LinkedIn · Ventilation des formats dans le mix éditorial et périodicité · Horaires optimaux et cadence de publication · Articles collaboratifs et leadership d'opinion · Accroches et écriture pour LinkedIn · Production du contenu professionnel

MODULE 3 · 4H

### Réseau, social selling et ambassadeurs internes

Stratégie de mise en relation qualifiée · Social selling pour commerciaux : démarche, articulation CRM, mesure · Scénarios de marketing automation activables en complément du social selling · Programme d'ambassadeurs internes : structuration et engagement · Engagement actif (commentaires, messages, mentions)

MODULE 4 · 3H

### Routine, mesure et plan d'action sur LinkedIn en entreprise

Routine d'animation hebdomadaire · KPI LinkedIn · Veille continue · Cas pratique fil rouge : plan d'activation LinkedIn sur cas réel

## ÉVALUATION · SATISFACTION

### Avant

Positionnement initial

### Fin de formation

Projet final de plan d'activation LinkedIn · Livrables : profil LinkedIn entreprise ou personnel optimisé, calendrier éditorial

### Bilan

Auto-évaluation de fin de formation + Attestation de fin de formation Mediamed précisant les compétences acquises

### À chaud

Questionnaire de satisfaction anonyme

## PROFIL FORMATEUR

Formation animée par un formateur expert du domaine, sélectionné et suivi par Mediamed.

### Informations pratiques

**INSCRIPTION**

Par mail à contact@media-med.fr ou via le formulaire en ligne sur www.media-med.fr

**DÉLAI D'ACCÈS**

Inscription possible jusqu'à 15 jours avant le début de la session, sous réserve de places disponibles. Réponse sous 48 h ouvrées.

**TARIF**

**1 190 € HT** par participant
Financement OPCO ou direct

**ACCESSIBILITÉ**

Formation accessible aux personnes en situation de handicap : adaptations étudiées avec vous. Référent handicap : Olivier Virault · contact@media-med.fr · 09 54 05 52 44