PROGRAMME DE FORMATION · MARKETING · SOCIAL MEDIA

À distance, en classe virtuelle

Générer des leads B2B avec LinkedIn Ads

Réf MM-PROG-MKG-1-030-7H · v1.0 · Novembre 2026

7h	1 jour	3	595 €
VOLUME HORAIRE	DURÉE	MODULES	HT PAR PARTICIPANT

Lancement ou montée en puissance des campagnes publicitaires LinkedIn Ads pour générer des leads B2B qualifiés.

À L'ISSUE, VOUS SAUREZ

1. Maîtriser l'écosystème LinkedIn Campaign Manager et ses formats à fort engagement
2. Construire des audiences B2B précises et activer une démarche de marketing ciblé compte par compte (ABM)
3. Concevoir des annonces et formats adaptés au B2B
4. Mettre en place une démarche de nurturing post-lead et mesurer le ROI

POUR QUI

Responsables marketing et acquisition B2B, commerciaux et responsables commerciaux, dirigeants, social media managers, paid managers, spécialistes SEA. Intermédiaire en marketing digital, à l'aise sur LinkedIn.

AVANT DE COMMENCER

Pratique du marketing digital et bonne maîtrise de LinkedIn

Poste de travail avec accès à internet ; accès à un compte LinkedIn Campaign Manager

Des objectifs B2B et une offre à promouvoir pendant la formation

APERÇU DU PARCOURS

MODULE 1

Cadre LinkedIn Ads et formats à fort engagement

Audit du marché LinkedIn Ads B2B et benchmark concurrentiel

MODULE 2

Audiences et stratégie pour LinkedIn Ads

Réalisation de ciblages avancés

MODULE 3

Activation, tracking et nurturing

Création d'une campagne complète avec LinkedIn Campaign Manager

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES



Alternance d'apports



Cas pratiques



Exercices

PROGRAMME DÉTAILLÉ

MODULE 1 · 3H

Cadre LinkedIn Ads et formats à fort engagement

Audit du marché LinkedIn Ads B2B et benchmark concurrentiel · LinkedIn Campaign Manager : interface et fonctionnement · Panorama des différents formats LinkedIn Ads · Coûts et logique d'enchères B2B

MODULE 2 · 2H

Audiences et stratégie pour LinkedIn Ads

Réalisation de ciblages avancés · Marketing ciblé compte par compte (ABM) en profondeur · Meilleures pratiques ABM sectorielles · Choix du type d'audience (matchées, prédictives et similaires) · Funnel LinkedIn Ads (notoriété, leads, MQL)

MODULE 3 · 2H

Activation, tracking et nurturing

Création d'une campagne complète avec LinkedIn Campaign Manager · API de conversion LinkedIn et tracking serveur · Scénarios de marketing automation post-lead : retargeting cross-canal, séquences d'e-mails, scoring, nurturing CRM jusqu'au MQL · KPI B2B et suivi des campagnes LinkedIn · Tendances et veille sur les formats émergents de la plateforme

ÉVALUATION · SATISFACTION

Avant

Positionnement initial

Fin de formation

Projet final de plan LinkedIn Ads · Livrable : plan LinkedIn Ads chiffré avec audiences, créations, ABM, tracking serveur et plan de nurturing

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

595 € 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