



Programme de formation adaptable

LinkedIn : développez votre visibilité et attirez vos cibles

Contexte :

Aujourd'hui, LinkedIn est bien plus qu'un simple réseau social professionnel : c'est un levier puissant de développement commercial, de notoriété et de positionnement d'expertise. Pour les dirigeants, indépendants et entrepreneurs, être visible et actif sur LinkedIn permet :

- D'incarner leur entreprise ou leur marque personnelle
- De gagner en crédibilité et en légitimité dans leur secteur
- De fédérer une communauté et d'élargir leur réseau professionnel
- De générer des opportunités commerciales ou de recrutement
- De vendre plus efficacement leurs produits ou services

Cette formation est conçue pour vous aider à structurer votre présence, prendre la parole de manière pertinente, et adopter les bonnes pratiques pour en faire un véritable outil business.

Durée :

7h (2 x 3h30 = deux demi-journées)

Public :

- Dirigeants, indépendants, entrepreneurs.

Prérequis :

- Aucune connaissance particulière requise

Objectifs pédagogiques

- Savoir optimiser son profil LinkedIn afin de le rendre impactant et professionnel
- Développer son personal branding pour se positionner comme un expert dans son domaine
- Mettre en place une stratégie de communication efficace pour développer sa visibilité, générer de l'engagement et attirer des prospects qualifiés.
- Utilisez des méthodes de prospection efficaces et ciblées

Équipe pédagogique

- Formation animée par Charlotte HENRY, consultante en communication au sein de sa structure Henry Com Consulting. Ancienne Responsable Communication chez BNP Paribas Cardif IARD, elle est spécialisée en stratégie digitale et réseaux sociaux. Elle accompagne aujourd'hui dirigeants et entrepreneurs dans l'optimisation de leur visibilité sur LinkedIn et la valorisation de leur expertise.



Programme de formation adaptable

LinkedIn : développez votre visibilité et attirez vos cibles

Programme détaillé :

Première demi-journée (3h30) : Construire les fondations de votre présence sur LinkedIn

1. Comprendre les codes de LinkedIn et son fonctionnement

- Panorama de LinkedIn : chiffres, tendances, algorithme
- Les différentes typologies de contenus et les bonnes pratiques

2. Optimiser son profil LinkedIn

- Les zones stratégiques à travailler (photo, bannière, titre, résumé, expériences, compétences, services, ressources, etc.)
- Les erreurs à éviter et les éléments qui renforcent la crédibilité
- Mise en pratique

3. Personal Branding : se positionner comme expert

- Identifier ses forces, ses messages clés pour communiquer auprès de sa cible
- Choisir un ton de voix cohérent avec son image et ses objectifs
- Se différencier de la concurrence

Deuxième demi-journée (3h30) : Passer à l'action : stratégie, contenus et développement de réseau

4. Définir sa stratégie de contenu sur LinkedIn

- Choisir ses thématiques d'expertise
- Construire un planning éditorial (types de contenus, rythme, formats)
- Mettre en place une routine de communication

5. Méthodes de rédaction pour LinkedIn

- La forme d'un post à succès
- Écrire des posts qui captent l'attention (accroche, méthode TOFU, MOFU, BOFU, modèle AIDA, storytelling).
- Les call-to-action efficaces
- Trouver de l'inspiration
- Comment faire de l'IA une assistante

6. Développer son réseau et prospecter

- Comment faire croître son audience de façon ciblée
- Techniques de prospection "non intrusive" via le contenu
- Outil de prospection Sales Navigator



Programme de formation adaptable

LinkedIn : développez votre visibilité et attirez vos cibles

Moyens pédagogiques et techniques

- Supports de formation visuels
- Exposés théoriques
- Pratique
- Pédagogie active

Modalités d'évaluation et de certification

- Test d'entrée et test de sortie (évaluation -des compétences acquises)
- Feuilles de présence.
- Questions orales (études cas pratiques)
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Délai d'accès :

Convention signée et commande reçues au plus tard 15 jours avant le début de la formation

Conditions d'accès :

Formation présentielle ou distancielle

La formation est accessible sur entretien préalable de positionnement, permettant la vérification de la concordance entre les objectifs de la formation et ceux du futur apprenant.

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Si besoin, M. Vernay, notre référent handicap, étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour permettre de suivre la formation.

Contact commercial et pédagogique : Sébastien VERNAY - svernay@6h-evolution.com

Lieu de la formation : A définir

Prix (Nets de taxe)

	Prix
Formation Intra (2 personnes mini)	1500 €
Formation Inter (fonction du nombre de participants)	
De 2 à 4	750€/p/j
De 5 à 7	600€/p/j
De 8 à 10 max	500€/p/j

Formation présentielle

Date d'édition du présent programme : 30 mai 2025 – version 1