



Prospecter sur LinkedIn sans spammer : mode d'emploi

3 étapes pour transformer son profil LinkedIn en vitrine commerciale et générer des prospects qualifiés (même avec peu de temps).

Public

- Cette formation s'adresse à tout professionnel souhaitant transformer son usage de LinkedIn en levier de croissance commerciale. Elle est particulièrement adaptée aux profils suivants :
- **Indépendants et dirigeants** : Formateurs indépendants et gérants d'organismes de formation cherchant à optimiser leur prospection.
- **Accompagnants** : Consultants et coachs souhaitant renforcer leur positionnement d'expert.
- **Salariés et fonctions commerciales** : Tout collaborateur (en inter ou intra-entreprise) devant identifier des prospects qualifiés et maîtriser les outils du social selling

Prérequis

PC portable avec connexion WIFI pour chaque participant. Avoir un compte sur LinkedIn est un plus

Durée de la formation

En présentiel : 3 journées consécutives de 7 heures (soit 21h) dans vos locaux (intra) ou en salle de formation (inter).

À distance (Distanciel) : 21 heures de formation synchrone réalisées via la plateforme Google Meet ou tout autre outil de visioconférence communiqué en amont.

Objectifs pédagogiques

Les habitudes de vos clients BtoB ont radicalement changé. La majorité des prospects ont déjà entamé un processus d'intention d'achat sur le net avant le premier contact téléphonique. En utilisant tous les outils du Social Selling, notamment sur LinkedIn, vous allez vous positionner en tant qu'expert, ainsi identifier les prospects "chauds" et solliciter donc le client au bon moment.

À l'issue de ces deux jours, chaque participant sera capable de :

- Optimiser son profil pour en faire une vitrine commerciale attractive.
- Définir une stratégie de prospection ciblée et efficace.
- Maîtriser les techniques de copywriting pour générer de l'engagement.
- Utiliser l'IA pour optimiser sa création de contenu

Programme

Jour 1 : Savoir mettre en valeur ses atouts sur son profil (7h)

Matinée : Poser les fondations de sa stratégie LinkedIn (3,5h)

- Comprendre l'intérêt de LinkedIn dans une stratégie de prospection
- Rôle de LinkedIn dans un parcours d'acquisition B2B
- Paramétrage de base du profil LinkedIn
- Comprendre et identifier les différents paramètres de son indice Social Selling et se fixer un cap pour le faire évoluer
- Comprendre et assimiler les étapes à suivre pour bâtir un positionnement différenciant
- **Définir son objectif LinkedIn**
 - Clarifier ce que l'on veut obtenir (visibilité, notoriété, prospects, partenariats...).
 - Fixer des KPIs réalistes pour mesurer l'impact (nombre de contacts, engagement, conversion).
 - Exercice : formuler un objectif SMART pour sa présence sur LinkedIn.

✳️ Fin de la matinée : Chaque participant repart avec tous les paramètres de confidentialité configurés, un objectif précis et une première ébauche de son positionnement.

Après-midi : Construire une identité visuelle professionnelle (3,5h)

Objectif : Transformer son profil LinkedIn en une vitrine professionnelle qui attire et convertit les bons clients.

- **Identifier son persona**
 - Définir son client idéal : besoins, problèmes, motivations.
 - Analyser les comportements de sa cible sur LinkedIn.
 - **Exercice : créer une fiche persona détaillée.**
- **Construire son personal branding**
 - Identifier ses points forts et ce qui fait sa différence.
 - Définir son positionnement.
 - **Exercice : rédiger une phrase d'accroche qui synthétise son expertise et sa valeur ajoutée.**
- **Choisir une photo de profil efficace**
 - Les pièges à éviter
 - Le bon cadre

- **Créer une bannière de couverture impactante**
 - Type de bannière
 - Les éléments indispensables
 - Exercice : créer une bannière de couverture qui capte l'attention
- **Rédiger une accroche percutante**
 - Les 3 ingrédients d'un bon titre : clarté, impact, différenciation.
 - Ajouter des mots-clés stratégiques pour améliorer son référencement.
 - Exercice pratique : rédiger son accroche
- **Rédiger une bio qui convertit**
 - Les erreurs courantes à éviter
 - Structurer sa section "Infos" en 4 étapes
- **Intégrer des éléments de preuve**
- **Vérifier et optimiser le reste du profil**
 - Expériences et formations : comment bien les présenter ?
 - Ajout de contenus stratégiques

✦ Fin d'après-midi : Un profil structuré et prêt à attirer les bons clients.

Jour 2 : Savoir identifier et se mettre en relation avec sa cible et Savoir rédiger du contenu avec pertinence

Matinée : Savoir identifier et se mettre en relation avec sa cible (3,5h)

Objectif : Définir une stratégie claire pour prospecter et se mettre en relation avec les bonnes personnes selon un objectif.

- Adopter la "networker attitude"
- Savoir utiliser le moteur de recherche et les filtres pour optimiser ses recherches
- Élargir sa base prospects en tenant compte de critères précis.
- Trouver facilement les coordonnées des prospects.
- Savoir rédiger des messages de prospection qui convertissent

✦ Fin de la matinée : Un plan d'action et 4 itérations de prospection en fonction des cibles.

Après-midi : transformer votre page entreprise en vitrine performante (3,5h)

Objectif : Utiliser la puissance sous exploitée des pages entreprises

- **Optimiser les éléments clés de votre page entreprise** : créer une identité visuelle professionnelle et cohérente
- **Rédiger les sections stratégiques de la page** : maximiser le référencement et la conversion des visiteurs
- **Maîtriser les fonctionnalités marketing** : exploiter les outils pour amplifier votre visibilité
- **Ateliers collaboratifs**
 - Audit de votre page entreprise actuelle (points forts/axes d'amélioration)
 - Brainstorming sur les messages clés à faire apparaître sur la bannière

- Création d'un brief pour votre bannière (si création ultérieure) OU modification directe avec un outil comme Canva

Jour 3 : gagner en visibilité et crédibilité grâce au contenu

Matinée : savoir gagner en visibilité grâce au setting et aux commentaires intelligents (3,5h)

- Savoir interagir avec pertinence avec le réseau
- Engager la conversation avec ses cibles
- **Engager sans vendre** : Commentaires, messages, interactions (Aucune offre. Aucune pression. Juste du lien et de la valeur).

Après-midi : savoir rédiger du contenu avec pertinence (3,5h)

Objectif : Construire un calendrier éditorial adapté à LinkedIn et structurer des posts qui génèrent de l'interaction.

1. Identifier la stratégie de contenu pertinente pour sa cible
2. Connaître les techniques de copywriting pour rédiger des posts qui génèrent de l'interaction
3. Rédiger des posts grâce à l'IA
4. Écouter le marché et partager sa curation de contenu

✦ Fin d'après-midi : Vous repartez avec une ligne éditoriale et des posts prêts à être publiés.

Évaluation

Mise en situation évaluée. Il faudra obtenir la note de 10/20 pour valider la compétence.

À la fin de la formation, chaque participant repart avec un profil LinkedIn optimisé, une feuille de route claire pour sa prospection.

Méthodes pédagogiques

- Méthodes interactives prenant appui sur les activités et les différents livrables des participants.
- Alternances d'apport théorique (Vidéos théoriques en e-learning) et des méthodes actives et participatives pour repartir avec ses livrables à la fin de la formation.
- Exercices pratiques

Supports pédagogiques

- Support de formation reprenant toutes les notions les plus importantes abordées.
- Support de présentation utilisé lors des séquences théoriques
- Vidéos pour présenter les concepts théoriques clés

Type de formation

A **distance** par Google Meet ou tout autre outil de visioconférence qui vous sera communiqué en amont.

En présentiel dans les locaux du client.

Tarifs

Contactez-nous pour nous demander un devis. Tarif selon modalités de prise en charge.

Accessibilité

Vous avez un handicap et la salle n'est pas adaptée ? Merci de contacter le responsable handicap : Kévin MELIDOR-FUXIS - 06 74 82 82 45 - contact@ludorium-cfa.com

Les modalités et délais d'accès

Après réception de la demande, un entretien préalable peut être organisé afin d'évaluer les besoins du participant et vérifier l'adéquation de la formation avec ses objectifs.

Une confirmation d'inscription est envoyée sous 48 heures après validation du dossier. Les inscriptions sont possibles jusqu'à 21 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.

Adaptation (divers)

Nous accompagnons chaque apprenant tout au long de son parcours de formation. De la définition des objectifs à la mise en œuvre pratique, nous vous guidons à chaque étape, facilitant les démarches administratives et le financement via OPCO, et d'autres aides.

Notre engagement est de rendre votre expérience de formation aussi fluide et enrichissante que possible, en mettant l'accent sur un soutien personnalisé et continu. (sous-titrage des vidéos, support en version téléchargeable, accompagnement individuel sur demande).

Organisation de la formation

L'équipe pédagogique sera constitué d'un formateur expert.

Moyens pédagogiques et techniques : ordinateur et vidéo-projecteur

Dispositif de suivi de l'exécution des résultats : évaluation sous forme de QCM + évaluation à chaud.