



# Exploiter tout le potentiel de LinkedIn

**Durée de la formation :**  
2 jours (14h)

- Horaires de formation**  
08h45 - 12h30 / 13h45 - 17h00
- Pré-requis**  
Être utilisateur d'Internet et une connaissance de base des règles médias.
- Public visé**  
Toute personne souhaitant acquérir ou approfondir sa réflexion sur l'utilisation des réseaux sociaux dans un but professionnel (recrutement ou personal branding).
- Objectifs et compétences visées**  
Cette formation vous permet d'identifier les enjeux des réseaux sociaux pour un usage professionnel, de recruter sur les réseaux sociaux, d'utiliser LinkedIn pour développer son capital relationnel et de créer et de gérer une campagne sur LinkedIn Ads.
- Organisation**  
Formation animée en présentiel. Groupe de 3 à 8 personnes. Emargement signée par ½ journée par les stagiaires et le formateur. A l'issue du stage les apprenants renseignent un questionnaire d'évaluation à chaud qui est ensuite analysé par nos équipes.
- Le formateur**  
La prestation est animée par un consultant formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par Atout Majeur.
- Moyens techniques et pédagogiques**  
Alternance entre théorie et pratique. Mise à disposition d'une salle équipée. Support de cours.
- Validation des acquis et attestation**  
Les exercices réalisés permettent de mesurer le degré de compréhension et d'acquisition des compétences visées. Une attestation de formation comportant les résultats de l'évaluation des acquis est délivrée en fin de formation.

## Identifier les enjeux des réseaux sociaux pour un usage professionnel

### Module 1 : Synthèse et tendances des médias sociaux aujourd'hui

Histoire des réseaux sociaux  
Identifier les deux grandes approches (graphe social et graphe d'intérêts)  
Évolution des usages et chiffres clés en France aujourd'hui

### Module 2 : L'entreprise face à la génération Y

De la génération X aux Digital Natives  
Valeurs et comportements générationnels au sein de l'entreprise  
L'e-génération face à l'entreprise : la remise en cause du management traditionnel

### Module 3 : Recrutement 2.0, du recruteur au Community Manager Recruteur

Recrutement et RH 2.0  
Stratégie marketing RH 2.0 : de nouveaux services pour de nouveaux usages (Sourcing 2.0)  
LinkedIn Recruiter vs LinkedIn Recruiter Lites

### Module 4 : Zoom sur LinkedIn

Création et animation d'une page Entreprise : les bonnes pratiques  
Expérimenter Sales Navigator pour renforcer votre performance commerciale  
Live, Livre blanc, Webinar..quelles sont les bonnes pratiques en termes de contenus Premium

## Utiliser LinkedIn pour développer son capital relationnel

### Module 5 : Analyse de votre réseau relationnel

La nécessité et les avantages d'un réseau relationnel  
Diagnostic de votre réseau : vos contacts  
Organisez vos contacts par ordre d'importance  
Analyser régulièrement votre réseau

### Module 6 : Élargir votre réseau 2.0

Fructifier vos réseaux professionnels existants  
Identifier les réseaux pouvant vous servir  
Établir une stratégie de prise de contact  
Exploiter les nouvelles technologies  
Utiliser les groupes et forums  
Partager vos compétences

### Module 7 : Entretenir votre capital relationnel

Maintenir vos contacts à jour  
Favoriser les rendez-vous

Créer des liens entre les membres de votre réseau

## LinkedIn Ads, création et gestion de campagne

### Module 8 : Définir les LinkedIn Ads

- Lister les différentes publicités possibles sur LinkedIn
- Identifier les atouts des Text Ads
- Gérer des Sponsored Update
- Mettre en place des Sponsored inMail
- Utiliser le Lead Accelerator
- Définir de la publicité Display

### Module 9 : Concevoir et mettre en place sa stratégie de publicité sur LinkedIn

- Identifier vos cibles et vos objectifs
- Créer un compte publicitaire
- Définir vos campagnes
- Cibler votre audience
- Choisir votre budget
- Optimiser et planifier votre stratégie

### Module 10 : Mesurer le ROI de votre stratégie publicitaire sur LinkedIn

- Définir la valeur des visites et des objectifs
- Suivre et optimiser ses transformations
- Arbitrer les budgets d'actions marketing
- Calculer le ROI

### Module 11 : Workshops

- Mise en situation pour concevoir une stratégie publicitaire sur LinkedIn
- Création d'un planning éditorial plurimedia
- Création d'un post performant pour les Réseaux sociaux

**Pour vous inscrire**

**04.78.14.19.19**

**contact@atoutmajeur-ra.com / www.atoutmajeurlyon.com**

(Mise à jour : 05-2026)

---