ATOUT MAJEUR
CONSEIL | FORMATION

Prenez de la hauteur

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.

Délai d'accès : 1 jour ouvré avant la date de début de la 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 : 07-2026)