



**Stratéliance**  
la méthode commerciale & communication

## Formation-Action

# COMMUNICATION DIGITALE

# Maîtriser les clés de la visibilité sur LinkedIn et générer de l'engagement

---

### Présentiel ou Distanciel

STRATELIANCE  
dispose d'une déclaration d'activité enregistrée  
sous le numéro 11 91 07224 91 auprès du Préfet de région d'Ile-de-France

**Stratéliance**  
10, allée des Champs Elysées 91080 Evry-Courcouronnes  
+33 (0)1 810 811 00  
formation@strateliance.com  
RCS Evry 792 011 900

[www.strateliance.com](http://www.strateliance.com)

Conseil, formation et accompagnement en commercial et en communication

## Maîtriser les clés de la visibilité sur LinkedIn et générer de l'engagement

### Présentation de la formation

De nos jours, communiquer sur les réseaux sociaux devient une action incontournable pour toute entreprise quel que soit son secteur d'activités. Afin de **ne pas être hors course, d'augmenter votre visibilité et d'attirer plus de clients potentiels**, nous vous invitons à suivre cette formation 100% opérationnelle : stratégie & création/optimisation de **voire profil** et **voire page** LinkedIn.

La communication web est un vecteur de croissance incontournable pour vous et votre société.

**Vous repartirez avec des outils pratiques exploitables immédiatement.**

<p><b>Les objectifs de la formation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Définir vos objectifs et votre stratégie de communication sur LinkedIn</li> <li>• Intégrer le mode de fonctionnement de LinkedIn (profil et page)</li> <li>• Augmenter la visibilité de votre profil et de votre entreprise sur LinkedIn</li> <li>• Connaître les bonnes pratiques et les erreurs à ne pas commettre sur LinkedIn</li> </ul>	<p><b>Les profils concernés</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• TPE, PME-ETI, Micro-entreprise, Freelance, Créateur, Porteur de projet</li> <li>• Dirigeant, Commercial, Assistant commercial, Téléprospecteur, Marketing/Communication</li> <li>• Et aussi... pour la Profession comptable / Expert-comptable</li> </ul>
<p><b>Les prérequis</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Disposer d'un ordinateur pouvant se connecter en wifi</li> </ul> <p><b>Matériel nécessaire si formation chez Client</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• salle avec table en U + vidéoprojecteur + paperboard/feutre</li> </ul> <p><b>Nb. participants par session (inter ou intra)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 8 maximum</li> </ul>	<p><b>Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Méthode affirmative + méthode interrogative + méthode applicative</li> <li>• Ateliers pratiques personnalisés</li> <li>• Fiche évaluation de fin de formation</li> <li>• Matériel utilisé : ordinateur, vidéoprojecteur</li> <li>• Support de formation : Powerpoint markété</li> <li>• Remise attestation de fin de formation</li> </ul>
<p><b>Présentiel, durée 10h00</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 7h00 sur site + 2h00 offline + 1h00 visio</li> <li>• Lieu : Stratéliance ou Client ou Location de salle</li> <li>• Date et lieu : à définir ultérieurement</li> </ul> <p><b>Distanciel, durée 11h00</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 6h30 online avec formateur et 4h30 offline seule</li> <li>• Sur 4 sessions en distanciel</li> <li>• Lieu : visio</li> <li>• Dates : à définir ultérieurement</li> </ul>	<p><b>Les + de cette formation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ateliers de travail sur votre profil et sur votre page entreprise</li> <li>• Conseils commerciaux pour mettre en avant votre proposition de valeur et vos bénéfices</li> <li>• Conseils adaptés à votre métier et à vos cibles clients</li> <li>• Cas pratiques personnalisés</li> </ul> <p><b>Contact</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Formation adaptable en fonction de vos attentes</li> <li>• Nous contacter à <a href="mailto:formation@strateliance.com">formation@strateliance.com</a></li> <li>• Nous vous contacterons sous 24h pour analyser vos besoins et planifier la formation</li> </ul>
<p><b>Qualité de l'animateur</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Spécialiste en stratégie des fonctions Marketing, Commerciale et Communication depuis plus de <b>20 ans</b> : ancien Commercial et Directeur Commercial et Marketing</li> <li>• Le <b>transfert de compétence</b> est l'objectif de cette formation</li> </ul>	<p><b>Tarif</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• sur devis après l'étude de vos besoins</li> </ul> <p><b>Accessibilité aux personnes en situation de handicap</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Notre Organisme de Formation et notre Référent Handicap sont à votre écoute afin de permettre à chacun l'accès à nos formations. Une étude de vos besoins sera réalisée afin de coconstruire et adapter notre formation en lien avec les experts mobilisables.</li> <li>• Référent Handicap : Thomas Bockstal <a href="mailto:tbockstal@strateliance.com">tbockstal@strateliance.com</a></li> </ul>

## Le programme de formation - DISTANCIEL

### Maîtriser les clés de la visibilité sur LinkedIn et générer de l'engagement

<b>Introduction</b>	Questionnaire préformation Personnalisation de la formation Analyse de votre profil et page entreprise LinkedIn
<b>Plan détaillé de la formation</b>	<p><b>Démarrage</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Analyse de votre communication sur le web</li> <li>Rôle et objectifs du réseau social LinkedIn</li> </ul> <p><b>1) Votre Profil LinkedIn</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Savoir naviguer dans votre Profil</li> <li>Maîtriser la création/optimisation de votre Profil</li> <li>Optimisez votre profil (<b>atelier pratique offline</b>)</li> <li>Conseils et axes d'amélioration de votre Profil</li> </ul> <p><b>2) Votre Page LinkedIn</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Savoir naviguer dans votre Page entreprise</li> <li>Maîtriser la création/optimisation de votre Page entreprise</li> <li>Optimisez votre Page entreprise (<b>atelier pratique offline</b>)</li> <li>Conseil et axes d'amélioration de votre Page entreprise</li> </ul> <p><b>3) Votre Plan d'actions de communication sur LinkedIn</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Entreprendre une stratégie de communication pérenne</li> <li>Vos thématiques ponctuelles et récurrentes (<b>atelier pratique online</b>)</li> <li>Votre plan d'actions sur LinkedIn (<b>atelier pratique offline</b>)</li> <li>Conseil et axes d'amélioration de votre plan d'actions</li> </ul> <p><b>4) Vos Publications sur LinkedIn</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Bonnes pratiques de publications sur votre Profil et votre Page</li> <li>Savoir publier des posts efficaces et pérennes pour augmenter votre visibilité et votre audience (<b>atelier pratique offline</b>)</li> <li>Conseils et axes d'amélioration de vos posts</li> </ul> <p><b>5) Recherches de votre cible et Statistiques</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Rechercher vos cibles dans LinkedIn et étendre votre réseau</li> <li>Utiliser les statistiques de LinkedIn</li> </ul> <p><b>Conclusion</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Quiz de fin de formation</li> <li>Conseils de fin</li> </ul>
<b>Plan des annexes</b>	Ateliers pratiques online et offline réalisés sur <b>votre LinkedIn</b> , sur <b>Excel</b> et des <b>GoogleForm</b> personnalisés Support de présentation remis au format PDF