Formation Maitriser LinkedIn pour un usage professionnel

Digital / Web

Référence de la formation : **Y006**
Villes : **Strasbourg**, **Mulhouse**

Boostez votre présence professionnelle en ligne avec notre formation LinkedIn ! Apprenez à créer un profil percutant, à animer une page entreprise pour développer votre visibilité et vos opportunités d'affaires.



En présentiel ou à distance



Accessible

Durée : **1 jour (7 heures)**
Tarif Inter : **495 € net**

Tarif intra sur demande

Mise à jour le 9 octobre 2026

Vous souhaitez maitriser les différents usages professionnels de LinkedIn ? Notre programme de formation vous permettra d'apprendre à créer et gérer un profil percutant et optimisé.

Vous découvrirez comment rechercher efficacement des contacts et des prospects, ainsi que les fonctionnalités avancées de Sales Navigator. Vous serez en mesure de créer et d'animer une page entreprise en ajoutant des descriptions, des photos et des mots-clés pertinents. Enfin, vous saurez comment animer votre page ou groupe en définissant une ligne éditoriale, en publiant du contenu engageant et en utilisant la publicité sur LinkedIn.

Cette formation est ouverte à toute personne souhaitant créer ou optimiser son activité sur LinkedIn, sans aucun prérequis spécifique.

Objectifs de la formation

- Connaitre les différents usages professionnels de LinkedIn
- Savoir créer un profil percutant
- Rechercher efficacement des contacts et prospects
- Créer et animer une page entreprise

CCI Campus Alsace - Strasbourg
234 Avenue de Colmar, 67021, Strasbourg

CCI Campus Alsace - Colmar
4 Rue du Rhin, 68000, Colmar

CCI Campus Alsace - Mulhouse
15 Rue des Frères Lumière, 68350, Mulhouse

A qui s’adresse la formation ?

Public

- Toute personne amenée à créer une activité sur LinkedIn ou souhaitant l’optimiser

Pré-requis

- Aucun

Les points forts de la formation

- Formation animée par le dirigeant d’une entreprise de communication et de marketing
- Le formateur pourra apporter des conseils pour les rédactionnels personnels

Programme de la formation

1. Quel usage pour les professionnels ?

- Découvrir les usages pour les professionnels
- Connaitre les points forts
- Savoir à qui se destine LinkedIn

2. Créer son profil

- Optimiser l’aspect visuel
- Compléter son profil avec les bonnes informations
- Gérer les paramètres de son compte
- Partager le contenu

3. Recherche de contacts / prospects

- Trouver les bonnes personnes
- Gérer la prise de contact
- Découvrir le social selling via un profil premium
- Maitriser les fonctionnalités de Sales Navigator

4. Créer une page entreprise

- Ajouter un descriptif
- Ajouter des photos
- Compléter avec des mots clés
- Créer et optimiser sa page pour sa visibilité et ses ventes

5. Animer votre page / groupe

- Définir une ligne et un calendrier éditorial
- Mettre en avant votre expertise et votre savoir faire
- Créer du contenu engageant
- Publier et programmer ses publications
- Utiliser la publicité sur LinkedIn
- Créer un groupe, publier et inviter

Modalités de la formation

Modalité pédagogiques

Apports théoriques et applications concrètes
Exemples et échanges
Application et mise en œuvre

Organisation

Formation à distance (Deux séances de 3h30) ou en présentiel

Évaluation des connaissances

L'intervenant vérifie régulièrement au cours de la formation le degré d'atteinte des objectifs pédagogiques à travers des exercices d'application, des simulations ou des études de cas

Validation de la formation

Attestation d'évaluation des acquis
Attestation de suivi de formation

Chiffres clés

92 %
de recommandation
en 2025

93 %
de satisfaction
en 2025

81 %
de réussite CCE
en 2025