CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Le HUB formation & compétences
Loire-Atlantique - Mayenne - Maine et Loire - Sarthe - Vendée
www.formation.paysdelaloire.cci.fr

PRÉSENTIEL

Marketing digital et communication visuelle

Réf : 303DW03

Booster ses ventes grâce à Linkedin !

1 jour (7h)
Ajouté le 15/06/2022 – Modifié le 22/12/2025

440€ Net de taxe

Développer sa visibilité sur Linkedin pour renforcer sa présence commerciale

Objectifs

- Identifier les intérêts et les enjeux de l'utilisation d'un réseau social en B2B
- Optimiser son profil et ses pages LinkedIn pour attirer des prospects
- Mettre en place une stratégie de contenu pour générer de la visibilité
- Développer et exploiter son réseau

Compétences visées

- Utiliser Linkedin comme outil professionnel et commercial
- Déployer une stratégie de contenu performante
- Prospecter efficacement grâce au Social selling

Public

- Chefs d'entreprises
- Responsables et chargés de communication - marketing - commercial
- Tout collaborateur souhaitant promouvoir son entreprise sur Linkedin et développer un réseau professionnel

Prérequis : Bonne pratique de l'environnement WEBAvoir un compte LinkedinPour les classes virtuelles : Disposer d'un ordinateur avec micro et caméra et d'une bonne connexion internet
Accessibilité: Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation.Pour plus d'informations : rendez-vous sur notre page centre de formation.
Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Programme

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Le HUB formation & compétences
Loire-Atlantique - Mayenne - Maine et Loire - Sarthe - Vendée
www.formation.paysdelaloire.cci.fr

PRÉSENTIEL

Marketing digital et communication visuelle

Réf : 303DW03

Booster ses ventes grâce à Linkedin !

Comprendre LinkedIn & poser les bases du Social Selling

- Chiffres clés & potentiel commercial de LinkedIn
- Les fonctionnalités
- Les bases du social selling | Le Social Selling Index
- Logique de l'algorithme : comment être visible ?
- Les offres payantes

Optimiser son profil pour convertir

- Photo, bannière, titre, résumé : bonnes pratiques
- Mettre en avant son offre et ses preuves sociales (recommandations, réalisations)

Publier du contenu

- Les différents formats & ce qui fonctionne vraiment
- Trouver ses idées de contenus + ligne éditoriale
- Comment écrire des posts performants
- Règles d'engagement pour booster la portée

Créer une page entreprise, des pages vitrines

- Intégrer la page dans la stratégie de l'entreprise
- Optimisation d'une page entreprise

Développer et exploiter son réseau

- Développer son réseau : identifier des prospects grâce à la veille/ fidéliser ses clients
- Exploiter son réseau pour générer des contacts qualifiés (réagir aux posts clients, partenaires
- Envoyer un message pour féliciter, remercier, rebondir sur un post
- Les bonnes pratiques au quotidien (ex : Rédaction de messages d'invitation personnalisés ...)

Dates & lieux

22 mai 2026
Nantes / St-Herblain
€ 440.00

CCI LE MANS SARTHE
Le Mans, Formation Continue
02 43 21 58 12

CCI MAINE-ET-LOIRE
Angers, Cholet, Saumur
02 41 20 49 59

CCI MAYENNE
Campus CCI Mayenne, CCI Mayenne
02 43 91 49 70

CCI NANTES ST-NAZAIRE
Saint-Herblain, Saint-Nazaire
02 40 44 42 42

CCI VENDÉE
La Roche sur Yon
02 51 45 32 89

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Le HUB formation & compétences
Loire-Atlantique - Mayenne - Maine et Loire - Sarthe - Vendée
www.formation.paysdelaloire.cci.fr

PRÉSENTIEL

Marketing digital et communication visuelle

Réf : 303DW03

Booster ses ventes grâce à Linkedin !

- 11 juin 2026
  Angers
  440.00
- 16 juin 2026
  Le Mans
  440.00
- 19 novembre 2026
  Angers
  440.00
- 14 décembre 2026
  Nantes / St-Herblain
  440.00
- Nous consulter pour les dates
  La Roche sur Yon
  440.00

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 300 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

Pédagogie participative : formation en groupe réduit s'appuyant sur de la mise en pratique sur le compte Linkedin de chaque stagiaire et sur le partage d'expérience . Animation reposant sur une démonstration pratique via des comptes, pages et groupes Linkedin. Support de formation transmis à l'issue de celle-ci.

Marketing digital et communication visuelle

Réf : 303DW03

Booster ses ventes grâce à Linkedin !

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.
Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant.Découvrez sur nos pages centres de formation, la présentation détaillée de nos équipements et infrastructures. Les CCI Pays de la Loire sont équipées de la plateforme m@formation, dont l'objectif est d'améliorer l'expérience apprenante de nos stagiaires et d'enrichir nos formations en présentiel.Un accès personnalisé aux documents administratifs et pédagogiquesUne ergonomie simple et adaptéeDes parcours conçus avec des modalités synchrones et asynchronesPour les classes virtuelles, tutorat Technique :Avant la Formation : La vérification du fonctionnement du matériel de visio conférence est assuré auprès de chaque participantPendant la Formation : Une assistance technique (Hotline) est disponible pour résoudre les problèmes techniques

Validation/Certification

Un positionnement est réalisé en début de formation.A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM – quizz – mise en situation ...).Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.