Réseaux sociaux / Médias sociaux / Community Management

Développer sa marque sur LinkedIn

1 jour (7h00) | ★★★★½ 4,6/5 | RESOC-3712420 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 845 € ht

Formations Digital & Multimédia › Réseaux sociaux et content strategy : faites de votre marque un média › Réseaux sociaux / Médias sociaux / Community Management

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- Faire une page entreprise attractive
- Utiliser le moteur de recherche pour trouver les bonnes personnes
- Prendre la parole de façon pertinente sur LinkedIn et mettre en avant sa marque
- Prospecter
- Evaluer son efficacité sur LinkedIn

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur votre espace apprenant.

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre plateforme dédiée.

Prérequis

Aucun.

Public concerné

Chargés de communication/marketing, ainsi que toute personne amenée à utiliser LinkedIn dans un cadre professionnel

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Le Social selling sur LinkedIn – Les fondamentaux

- Décryptage historique et chiffré du réseau social américain LinkedIn
- Comprendre les enjeux liés à la présence d'une marque sur LinkedIn
- Présentation des différentes fonctionnalités de LinkedIn : prospecter, développer son réseau, se faire connaître comme expert

Engager les collaborateurs pour une page « marque » performante

- De la nécessité de créer, développer et entretenir un réseau pertinent
- Identité numérique : les pièges à éviter
- La recommandation

Comment créer une page entreprise ?

- Créer sa page entreprise, mode d'emploi
- Atouts et inconvénients de la page entreprise
- Les astuces pour faire grimper le nombre d'abonnés

Payer pour promouvoir sa marque sur LinkedIn

- Les comptes PREMIUM
- LinkedIn Marketing solutions ou « faire de la publicité sur LinkedIn »
- LinkedIn Talent solutions : l'outil pour renforcer sa marque employeur

Publier efficacement pour rendre sa marque visible

- Qu'est-ce qu'un contenu attractif pour LinkedIn ou comprendre l'algorithme
- Astuces pour publier du contenu engageant
- L'outil PULSE
- Etablir une ligne, une charte et un calendrier éditorial

Obtenir des clients

- Les groupes, vecteurs de visibilité
- Apprendre à prospecter sur LinkedIn en se fixant un objectif SMART
- Mesurer son efficacité sur LinkedIn (outil et statistique)

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d’évaluation des acquis

Évaluation des acquis :
Quiz avant la formation et après la formation pour mesurer les acquis, la progression.

Évaluation à chaud :
À la fin de la formation, un bilan qualité dématérialisé pour mesurer l'atteinte des objectifs de la formation.

Évaluation à froid :
À J+3 mois, une e-évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle.

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d’accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.