AKONEO FORMATION

52 route de Bischwiller
67300 Schiltigheim

Tél.
03 67 29 01 60

Mail
contact@akoneo.fr

PROGRAMME DE FORMATION

Savoir optimiser LinkedIn

Mis à jour le 04.11.2026

Informations clés

Public visé	Salariés en fonctions support souhaitant mieux utiliser LinkedIn pour communiquer, développer leur réseau et prospecter.
Prérequis	Aucune connaissance de LinkedIn. Savoir utiliser un ordinateur et naviguer sur le web, avoir un compte LinkedIn.
Durée	7 heures (1 journée)
Modalité	À distance, en classe virtuelle
Tarif	850 € HT, soit 1 020 € TTC par personne
Délais d'accès	Formation organisée à la date convenue avec l'entreprise, au plus tôt 15 jours après la signature de la convention.
Modalités d'accès	Inscription après un échange avec Akoneo Formation, l'analyse de vos besoins et la signature de la convention de formation.
Financement	Financement direct par l'entreprise. Prise en charge possible par l'OPCO de l'entreprise ou le FIFPL, selon les critères du financeur.
Reconnaissance	Attestation de fin de formation. Formation non certifiante : elle ne donne pas lieu à une certification inscrite au RNCP ou au répertoire spécifique.
Contact	contact@akoneo.fr, 03 67 29 01 60, bureaux ouverts de 9h à 17h.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable d'expliquer ce qu'est LinkedIn et ses usages professionnels, de définir une stratégie d'utilisation adaptée à ses objectifs et d'utiliser LinkedIn pour communiquer de manière plus efficace et pertinente. La formation vise à faire de LinkedIn un canal d'acquisition au service de la visibilité, du réseau et de la prospection.

Contenu de la formation

1. Comprendre LinkedIn comme outil commercial (45 min) : fonctionnement de l'algorithme, erreurs classiques des commerciaux, différence entre visibilité, réseau et prospection, atelier d'audit rapide des profils.
2. Optimiser son profil pour vendre sans vendre (1 h 15) : bannière, photo, titre, « À propos », expériences et mise en avant, atelier pour repartir avec sa checklist d'optimisation.
3. Développer un réseau qualifié (1 h) : qui ajouter, comment inviter et engager la conversation, construire un réseau utile plutôt que volumineux, atelier de construction d'une cible idéale (persona).
4. Prospecter sans être intrusif (1 h 30) : tunnel en 6 étapes (identification, observation, interaction, invitation, conversation, prise de rendez-vous), rédaction de messages d'invitation, de relance et de prise de rendez-vous.

5. Créer du contenu qui génère des opportunités (1 h 15) : 5 types de posts (expertise, coulisses, retour d'expérience, témoignage client, opinion), structure accroche, histoire, valeur, appel à l'action, atelier de rédaction d'un premier post.
6. IA et LinkedIn (45 min) : utiliser ChatGPT ou une autre IA pour trouver des idées de contenus, rédiger plus vite, préparer des messages de prospection et faire de la veille, atelier de création de prompts réutilisables.
7. Construire sa routine hebdomadaire (30 min) : plan d'action de 15 minutes par jour avec 5 invitations, 5 commentaires, 1 à 2 publications par semaine et 2 conversations qualifiées.

Méthodes et moyens pédagogiques

Apports méthodologiques, démonstrations, ateliers pratiques, exercices individuels et mises en situation. Chaque participant réalise un audit rapide de son profil, construit sa cible idéale, rédige des messages de prospection, crée un premier post et des prompts réutilisables. Supports : cours, diaporama, fiches pratiques (prompts types, check-list), études de cas.

Suivi de l'exécution et évaluation des acquis

- **Suivi de l'exécution :** Émargement électronique horodaté à chaque demi-journée et rapport de présence Teams.
- **Évaluation :** Questionnaire de positionnement avant la formation, exercices et mises en situation pendant la formation, mise en situation et QCM en fin de formation, questionnaire de satisfaction à chaud.
- **Sanction de la formation :** attestation de fin de formation remise à chaque participant, mentionnant les objectifs, la nature, la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis.

Équipe pédagogique

Mélissa Boughanem, formatrice en communication digitale

Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Les besoins d'aménagement sont recueillis avant la formation afin d'adapter les modalités. Référente handicap : Emmanuelle Suarez, esuarez@akoneo.fr, 03 67 29 01 60. Lorsque la formation se déroule dans les locaux de l'entreprise cliente, celle-ci s'engage à en vérifier l'accessibilité.

Indicateurs de résultats

Les indicateurs de résultats (taux de satisfaction des participants) seront publiés à l'issue des premières sessions, en précisant la période concernée et le nombre de répondants.

Akoneo Formation, déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 44670846167 auprès du préfet de région Grand Est. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.