



PROGRAMME DE FORMATION COLLECTIVE

Communiquer et prospector sur LinkedIn

Une matinée pour professionnaliser sa présence sur LinkedIn, publier des contenus utiles et mettre en place une démarche de prospection structurée et relationnelle.



Formation
collective



Approche
opérationnelle



12 participants
maximum



Lieu : 37 Rue Barthélémy Thimonnier – 87280
Limoges



SARL Groupe Cobalt – Détenteur de la marque BEEBOOST FORMATIONS

NDA : 75870210787 – SIRET : 90962948700010 | 37 Rue Barthélémy Thimonnier –
87280 Limoges

V09-26-1



INFORMATIONS PRATIQUES

DURÉE 5 heures – 1 journée	LIEU – EN PRÉSENTIEL 37 Rue Barthélémy Thimonnier – 87280 Limoges
PARTICIPANTS Maximum : 12 – Formation collective	PRIX 150 € HT par participant
DATE DE LA FORMATION 16 avril 2027	HORAIRES 8H00 – 13H00
FORMATEUR Sébastien Lamaud	ORGANISME DE FORMATION BEEBOOST FORMATIONS

PRÉAMBULE Donner les bons leviers pour accélérer son développement

Cette formation vise à accompagner les entrepreneurs dans l'utilisation de LinkedIn comme outil de visibilité, de crédibilité et de développement commercial. Pendant 5 heures, les participants travailleront directement sur leur profil, leur ligne de communication et leur démarche de prospection afin de professionnaliser leur présence et de créer des opportunités commerciales de manière structurée.

Chaque participant est invité à venir avec son propre projet d'entreprise, son compte LinkedIn actif et un ordinateur portable afin de réaliser les exercices, optimiser son profil et construire ses supports de prospection au cours de la formation.

OBJECTIF GÉNÉRAL

Être capable d'utiliser LinkedIn de façon professionnelle pour renforcer sa visibilité, développer son réseau, publier des contenus cohérents et mettre en œuvre une prospection relationnelle efficace.

LES 4 OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Optimiser son profil LinkedIn afin de renforcer sa crédibilité, clarifier son positionnement et faciliter la compréhension de son offre par les prospects.
- Construire une stratégie de communication adaptée à LinkedIn en définissant ses cibles, ses thématiques de publication, ses formats et un rythme de présence réaliste.
- Identifier et rechercher des prospects pertinents, développer son réseau de manière ciblée et utiliser les fonctionnalités de LinkedIn pour préparer une prospection structurée.
- Construire une séquence de prise de contact et de relance personnalisée permettant d'initier des échanges commerciaux sans adopter une démarche intrusive.

PROGRAMME DÉTAILLÉ Communication & Prospection digitale

Vendredi 16 avril 2027 – 5 heures

8H00 - 9H15	OBJECTIF 1 – OPTIMISER SON PROFIL LINKEDIN	1H15
--------------------	---	-------------

- Comprendre le rôle du profil personnel dans une démarche de communication et de prospection B2B.
- Optimiser les éléments clés du profil : photo, bannière, titre, section Infos, expériences et coordonnées.
- Clarifier son positionnement, sa proposition de valeur et les mots-clés utiles à la compréhension de son activité.
- Identifier les preuves de crédibilité à intégrer : réalisations, recommandations, contenus, compétences et résultats.

9H15 - 10H30	OBJECTIF 2 – CONSTRUIRE SA STRATÉGIE DE COMMUNICATION	1H15
---------------------	--	-------------

- Définir ses cibles, ses objectifs de visibilité et les sujets utiles à son audience.
- Identifier des piliers de contenu cohérents avec son expertise, ses offres et les problématiques de ses prospects.
- Choisir des formats adaptés à LinkedIn : publication texte, carrousel, photo, vidéo, document ou témoignage.
- Construire un rythme de publication réaliste et adopter les bonnes pratiques d'interaction pour développer la portée et la crédibilité.

10H30 - 11H45	OBJECTIF 3 – IDENTIFIER ET QUALIFIER SES PROSPECTS	1H15
----------------------	---	-------------

- Définir les critères d'un prospect pertinent et traduire sa cible commerciale en critères de recherche LinkedIn.
- Utiliser la recherche LinkedIn pour identifier décideurs, prescripteurs, partenaires et prospects potentiels.
- Analyser un profil avant prise de contact afin de personnaliser l'approche.
- Organiser sa liste de prospects et prioriser les contacts selon leur potentiel et leur niveau de proximité.

11H45 - 13H00	OBJECTIF 4 – CONSTRUIRE UNE PROSPECTION RELATIONNELLE	1H15
----------------------	--	-------------

- Préparer une demande de connexion personnalisée et non commerciale.
- Construire une séquence simple : connexion, interaction, premier message, suivi et relance.
- Rédiger des messages courts, personnalisés et orientés échange plutôt que vente immédiate.
- Définir une routine LinkedIn réaliste associant publication, engagement, développement du réseau et prospection.

LIVRABLE DE FORMATION

KIT « LINKEDIN : VISIBILITÉ & PROSPECTION »

Chaque participant repart avec un support personnalisé et directement exploitable comprenant :

- la trame d'un profil LinkedIn optimisé (titre, accroche, informations clés et mots-clés) ;
- 3 à 4 piliers de contenu adaptés à son activité ;
- un mini-planning de publications à mettre en œuvre après la formation ;
- une fiche de définition de sa cible de prospection ;
- une séquence de prise de contact et de relance personnalisable ;
- une routine hebdomadaire LinkedIn associant communication, engagement et prospection.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques (10 % du temps maximum par module).
- Co-construction du livrable de formation.
- Exercices pratiques directement réalisés sur le profil LinkedIn de chaque participant.
- Travaux individuels, échanges collectifs et analyses de profils ou publications.
- Accompagnement personnalisé du formateur.
- Supports numériques remis à chaque stagiaire.

MÉTHODES D'ÉVALUATION

- QCM de positionnement et d'acquisition.
- Évaluations formatives au travers des échanges et exercices pratiques.
- Production finale du livrable présentée en fin de formation.
- Enquête de satisfaction à chaud.

PRÉREQUIS

- Aucun diplôme préalable.
- Disposer d'un compte LinkedIn personnel actif ou être en mesure d'en créer un.
- Ordinateur portable personnel exigé.

ACCESSIBILITÉ

Les formations en présentiel se déroulent au :

37 Rue Barthélémy Thimonnier – 87280 Limoges

Référent handicap : Sébastien Lamaud

Téléphone : 07 63 17 26 65

E-mail : sebastien.lamaud@gmail.com

VOTRE CONTACT

Ludovic Oliveira

BEEBOOST FORMATIONS

Téléphone : 09 80 80 42 24

E-mail : beeboostformations@gmail.com