



PROGRAMME DE FORMATION

LINKEDIN

NATURE DE L'ACTION DE FORMATION

Cette formation s'inscrit dans le cadre de l'acquisition de nouvelles connaissances, formation en intra-entreprise.

OBJECTIFS :

- Maîtriser les spécificités de LinkedIn
- Acquérir les techniques pour créer un contenu engageant et attractif
- Appliquer les meilleures pratiques de prospection efficace et non intrusive

A l'issue de cette formation, vous serez capable d'optimiser votre profil et votre page, construire une stratégie de contenu efficace pour renforcer votre image professionnelle et générer des contacts qualifiés.

PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉREQUIS :

Public visé :

- Professionnels souhaitant acquérir de nouvelles compétences sur la visibilité LinkedIn
- Personnes en projet de création ou de réorientation professionnelle

Prérequis : aucun

DURÉE :

7h, soit 1 jour de formation :

- 7h de formation en présentiel
- 1 heure de suivi en distanciel OFFERTE pour vous accompagner sur la mise en pratique

Horaires de la formation : 09h00 à 17h00 avec une pause de 12h30 à 13h30

DATES DE RÉALISATION, DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS :

Conditions d'inscription : Après un premier contact téléphonique ou en visioconférence pendant lequel vos attentes sont vérifiées, vous recevrez un devis et la convention à signer.

Délais d'accès à la formation : L'accès à nos formations peut être demandé par

Programme de formation mis à jour le 25 février 2026



l'employeur ou à l'initiative du salarié, sous réserve de l'accord de ce dernier.

Les dates de formation sont fixées en concertation avec le client, les bénéficiaires et le formateur, après une analyse approfondie des besoins et des objectifs à atteindre.

Si des prérequis sont nécessaires pour suivre la formation, nous nous assurons que les participants les remplissent, soit par un entretien téléphonique, soit à travers un formulaire dédié à la collecte des attentes et besoins des apprenants.

Il est recommandé de prévoir un délai d'au moins deux semaines entre la signature du devis ou de la convention et le début de la formation. Ce temps permet de préparer le contenu et d'adapter les supports de formation aux spécificités de votre entreprise. Des délais plus longs peuvent être nécessaires si l'entreprise souhaite obtenir un accord de prise en charge de la part de son OPCO.

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

La formation est dispensée en intra-entreprise, elle alterne entre apports théoriques, exercices et échanges de pratiques : support de formation, outils et applications, mises en situation, exemples tirés de la vie de l'entreprise, écoute active, retours d'expériences, etc.

L'heure de suivi permettra de vous guider dans la mise en pratique et de m'assurer que tout soit bien compris.

ÉVALUATION ET SUIVI PÉDAGOGIQUE :

Évaluation de l'action pédagogique :

- Auto-évaluation d'entrée
- Évaluation tout au long de la formation : étude de cas, quiz, exercices pratiques et mises en situation
- Test final de connaissances (quiz) et ou mise en situation

Évaluation de la satisfaction :

- Évaluation préalable par les stagiaires en ouverture de stage de la motivation, attentes et intérêts envisagés face à l'action de formation.
- Évaluation à chaud à l'issue de la formation via un questionnaire de satisfaction.

VALIDATION DE LA FORMATION :

Formation non diplômante. Remise d'une attestation de fin de formation.

Programme de formation mis à jour le 25 février 2026



LIEUX ET MODALITÉS :

Lieux (plusieurs possibilités) :

- En présentiel dans mes locaux à l'adresse 137 allée Victor Mitan 84270 Vedène ou dans les locaux de l'entreprise
- En distanciel (par visioconférence)

Modalités : Formation en intra-entreprise.

Equipements :

En présentiel : Mise à disposition d'une salle de formation par le client, la salle doit être équipée d'un nombre suffisant de tables et de sièges. Si présence de stagiaire en mobilité réduite, la salle doit être adaptée aux PMR. Il est recommandé d'avoir un ordinateur avec son chargeur ainsi qu'un téléphone portable avec leurs chargeurs respectifs.

En distanciel : Vous devez disposer d'un ordinateur équipé d'une connexion Internet haut débit, d'une caméra et d'un micro ainsi que d'un téléphone portable.

Le lien et les modalités de connexion à distance seront envoyés avec la convocation.

NOMBRES DE PARTICIPANTS :

Minimum 1 personne - Maximum 6 personnes

Pour toute autre situation, merci de me contacter.

Tarifs : 890€ HT

CONTENU DE LA FORMATION

7 HEURES DE FORMATION EN PRÉSENTIEL

Introduction (9h00)

- Signature de la fiche de présence et auto-évaluation d'entrée
- Introduction sur le déroulé de la formation
- Présentation du réseau social : LinkedIn

Rendre votre profil professionnel (9h15)

- Présentation de l'interface LinkedIn
- Paramétrage du compte personnel LinkedIn
- Renseignement des informations sur l'entreprise

Programme de formation mis à jour le 25 février 2026



- Création et optimisation de votre description
- Création et optimisation de votre page entreprise

Pause (11h00)

Définir votre stratégie de contenu (11h15)

- Définition de vos objectifs (méthode SMART)
- Identification de votre client idéal
- Analyse de la concurrence
- Elaboration de votre ligne éditoriale

Pause déjeuner (12h30 - 13h30)

Créer un contenu attractif (13h30)

- Construction de votre storytelling (raconter votre histoire avec impact)
- Rédaction d'une légende impactante (avec et sans Chatgpt)
- Création de votre calendrier éditorial

Pause (15h00)

Booster votre visibilité & prospecter (15h15)

- Les différents formats : carrousels, vidéos, articles, sondages
- Interagir stratégiquement pour gagner en visibilité
- Techniques de prospection naturelle (messages, commentaires, invitations ciblées)
- Bonnes pratiques pour ne pas "forcer" la vente

Conclusion (16h45)

- Test final de connaissances (quiz) et ou mise en situation
- Evaluation de la satisfaction à chaud (questionnaire)
- Remise du support de formation
- Réponse aux questions

1 HEURE DE SUIVI EN DISTANCIEL OFFERTE POUR VOUS ACCOMPAGNER SUR LA MISE EN PRATIQUE

- Retour et analyse de la stratégie de contenu
- Retour et analyse du contenu rédactionnel
- Retour et analyse de la stratégie de prospection naturelle

Programme de formation mis à jour le 25 février 2026



ACCESSIBILITÉ :

MF Communication fait tout pour favoriser l'accès à ses formations à un large public. Elle essaie dans la mesure du possible de mettre en place des moyens matériels, pédagogiques et humains pour permettre à toute personne en situation de handicap d'avoir accès à ses actions de formation.

Afin de mieux étudier votre situation, organiser votre venue dans les meilleures conditions et nous assurer que les moyens de la prestation de formation peuvent être adaptés à vos besoins, nous vous invitons à nous signaler tout besoin spécifique ou situation de handicap, en nous contactant sur : contact@mf-communication.fr

Programme de formation mis à jour le 25 février 2026

Marine Ferriz Communication - Siret 90276727600022 - Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93840479584 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte D'azur - contact@mf-communication.fr - 06 11 38 21 47