

Programme de Formation

LinkedIn : visibilité & prospection

Développer sa présence, son réseau et ses opportunités professionnelles

PROGRAMME DE FORMATION - Version 5 - 31.08.2026

Durée

1 jour (7h)

Niveau

Débutant et +

Format

Présentiel / Visio

200 Cours Balguerie Stuttenberg

33300 Bordeaux

Tél. : 05 25 33 18 04

contact@target-formation.fr

LinkedIn : visibilité & prospection

LinkedIn est à la fois un espace de visibilité professionnelle, de prise de parole, de mise en réseau et de développement commercial. Un profil bien construit rassure, les contenus rendent l'expertise visible et une prospection structurée permet d'identifier puis d'approcher les bons interlocuteurs sans tomber dans la sollicitation massive.

Cette formation d'une journée travaille ces trois dimensions de manière opérationnelle : profil, visibilité et prospection. Chaque participant repart avec un profil mieux orienté vers ses objectifs, une méthode de publication, une cible de prospection claire et une routine directement applicable.

L'intelligence artificielle est utilisée comme assistant de productivité tout au long du parcours : audit et reformulation du profil, génération d'angles éditoriaux, recyclage de contenus, préparation du ciblage, personnalisation de messages, préparation de relances et synthèse des indicateurs. Elle n'automatise pas la relation : les informations sensibles restent exclues et chaque production est relue, adaptée au contexte et validée avant utilisation.

Référence

ML22

Durée

1 jour (7h)

Niveau

Débutant et +

Lieu

Toute la France
Présentiel / visio

Type

Collective
Intra / inter-entreprise

Accès

À la demande
Délai indicatif : 3 semaines

Objectifs & Public cible

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Optimiser son profil LinkedIn afin de clarifier son positionnement, renforcer sa crédibilité et faciliter la prise de contact.
- Comprendre les principaux leviers de visibilité : publications, interactions, réseau, section Sélection et signaux d'expertise.
- Créer plus efficacement des contenus et construire une routine éditoriale cohérente avec ses objectifs.
- Définir une cible de prospection, qualifier les interlocuteurs et exploiter la recherche LinkedIn et, selon les accès, Sales Navigator.
- Construire une approche relationnelle : interaction, invitation, premier message, relance et suivi sans sur-solliciter ses prospects.
- Utiliser l'IA pour accélérer les tâches de préparation : profil, idées, contenus, ciblage, personnalisation, relances et analyse, avec validation humaine.
- Mesurer les résultats et organiser un plan d'action LinkedIn réaliste sur 30 jours.

POUR QUI ?

Dirigeants, indépendants et consultants souhaitant valoriser leur expertise et créer de nouvelles opportunités.

Commerciaux, business developers et équipes marketing souhaitant structurer leur visibilité et leur prospection sur LinkedIn.

PRÉREQUIS

Maîtriser les usages courants d'un ordinateur et d'Internet.

Disposer d'un compte LinkedIn actif ou prévoir sa création en amont.

Un abonnement Premium, Sales Navigator ou un outil d'IA payant n'est pas obligatoire.

Matin - Optimiser son profil et gagner en visibilité

09h00 - 09h30 - Diagnostic & objectifs

09h30 - 10h45 - Module 1 : profil & positionnement

11h00 - 12h30 - Module 2 : contenus & productivité

Diagnostic & objectifs

- Tour de table : objectifs, niveau d'utilisation et attentes de chaque participant.
- Audit express du profil : lisibilité, cohérence, crédibilité et capacité à générer une prise de contact.
- Définir son objectif principal : visibilité, réseau, prospection, recrutement, partenariats ou personal branding.

Module 1 - Optimiser son profil et son positionnement

- Photo, bannière et titre : rendre la proposition de valeur immédiatement compréhensible.
- Section Infos : présenter son expertise, ses cibles, ses preuves et son appel à l'action.
- Expériences, compétences, recommandations et éléments de crédibilité.
- Section Sélection : valoriser contenus, réalisations, documents et ressources stratégiques.
- IA : auditer la clarté du profil, proposer plusieurs titres, reformuler la section Infos et suggérer des mots-clés à valider humainement.

Module 2 - Créer des contenus plus efficacement

- Choisir les formats utiles : texte, image, document, vidéo, article ou newsletter selon l'objectif.
- Définir 3 à 5 piliers éditoriaux et construire des angles utiles pour sa cible.
- Rédiger une accroche, structurer un post et intégrer un appel à interaction pertinent.
- Recycler un contenu existant : article, actualité, étude, cas client ou retour terrain en plusieurs publications.
- IA : générer des idées, préparer des trames, proposer des variantes, bâtir un calendrier éditorial et adapter un contenu à plusieurs angles sans perdre le ton de la marque.

Atelier : optimiser son titre et sa section Infos, créer 3 piliers éditoriaux et produire une publication avec un prompt réutilisable.

Après-midi - Prospecter avec méthode et optimiser sa routine

13h30 - 15h00 - Module 3 : cibler & qualifier

15h15 - 16h30 - Module 4 : contacter & relancer

16h30 - 17h00 - Module 5 : analyser & planifier

Module 3 - Définir sa cible et qualifier les bons interlocuteurs

- Construire son profil de prospect idéal : secteur, taille d'entreprise, fonction, niveau de décision et zone géographique.
- Utiliser la recherche LinkedIn et les filtres disponibles pour constituer une première liste de contacts.
- Repérer les signaux utiles : activité récente, changement de poste, interactions, actualités et sujets d'intérêt professionnels.
- Découvrir Sales Navigator si disponible : filtres, listes de prospects et suivi de comptes.
- IA : transformer son ICP en grille de qualification, synthétiser des informations publiques sur une entreprise et préparer des angles de prise de contact, sans inférer ni utiliser de données privées.

Module 4 - Personnaliser sa prise de contact et ses relances

- Choisir entre suivre, interagir, inviter ou contacter selon le contexte.
- Rédiger un message court, personnalisé et centré sur la valeur apportée.
- Structurer une séquence simple : interaction, invitation, premier message, relance et suivi.
- IA : préparer 2 ou 3 variantes selon la fonction du prospect, reformuler une relance et adapter le ton à partir d'informations publiques non sensibles.
- Éviter les messages génériques, les copier-coller massifs et l'automatisation agressive ; valider chaque message avant envoi.

Module 5 - Analyser, améliorer et organiser sa routine

- Suivre les indicateurs utiles : vues de profil, impressions, membres atteints, engagement, clics, connexions, réponses et rendez-vous.
- Lire les statistiques des publications et repérer les sujets ou formats qui fonctionnent.
- IA : synthétiser les résultats, formuler des hypothèses d'amélioration et proposer les prochaines actions à tester.
- Mettre en place une routine réaliste de visibilité et de prospection sur 30 jours.

Atelier final : construire une cible, une séquence de contact, un mini-kit de prompts IA et un plan d'action LinkedIn sur 30 jours.

Livrables remis aux participants

Checklist profil & visibilité

Grille de contrôle pour optimiser les rubriques du profil, le positionnement, les preuves et les appels à l'action.

Matrice ciblage & qualification

Trame pour définir secteurs, fonctions, niveaux de décision, signaux et critères de priorité.

Kit IA LinkedIn - prompts réutilisables

Prompts pour auditer un profil, créer des idées, recycler un contenu, qualifier une cible, personnaliser un message, préparer une relance et analyser des résultats.

Plan visibilité & prospection 30 jours

Routine combinant publication, interaction, développement du réseau, prospection, suivi des indicateurs et points de contrôle IA.

Conclusion et évaluation

- Questionnaire de positionnement en amont afin d'adapter les cas pratiques au profil des participants.
- Mises en pratique tout au long de la journée : profil, contenus, ciblage, messages et prompts.
- Évaluation de la capacité à produire un contenu et une séquence de contact personnalisée avec validation humaine.
- QCM de validation des acquis et restitution du plan d'action LinkedIn à 30 jours.
- Questionnaires de satisfaction à chaud et à froid.
- Certificat de réalisation délivré à l'issue de l'action de formation.

Organisation pédagogique

1

Prérequis

Maîtrise des usages numériques courants et accès à un compte LinkedIn actif. Sales Navigator est facultatif. Un accès à un assistant d'IA générative est recommandé pour les ateliers, mais une démonstration peut être réalisée si le participant n'en dispose pas.

2

Moyens pédagogiques et techniques

Présentiel : salle équipée et supports projetés. Distanciel : visioconférence, partage d'écran et démonstrations en direct. Alternance d'apports courts, démonstrations, exercices guidés et travaux sur les cas réels des participants.

3

Supports et outils

Ordinateur avec accès Internet, compte LinkedIn, support de formation, cas pratiques, exemples de profils et messages, matrice de ciblage et kit de prompts. Outils IA possibles : ChatGPT, Microsoft Copilot, Gemini ou équivalent selon les accès disponibles.

4

Suivi et évaluation

Questionnaire en amont, émargements, exercices pratiques, QCM, restitution du plan d'action et enquêtes de satisfaction. Les productions assistées par IA sont évaluées sur leur pertinence, leur personnalisation et la capacité du participant à les vérifier et les améliorer.

Les plus de cette formation

Une journée directement opérationnelle

Chaque participant travaille sur son profil, sa cible, ses contenus, ses messages et son plan d'action LinkedIn.

Visibilité + prospection

Le parcours associe présence professionnelle, création de contenu, développement du réseau et démarche commerciale.

Prospection relationnelle

L'accent est mis sur la pertinence des cibles, la personnalisation et la qualité de la relation plutôt que sur le volume.

IA orientée productivité

L'IA est utilisée pour accélérer l'audit du profil, l'idéation, le recyclage de contenus, la qualification, la personnalisation, les relances et l'analyse. Elle reste un assistant : aucune automatisation massive, aucune donnée sensible et validation humaine systématique.

Contact & Accessibilité

- Julien Petitjean - Responsable administratif / référent handicap
- Email : contact@target-formation.fr
- Tél. : 05 25 33 18 04
- Délai d'accès : à la demande du client sous un délai indicatif de trois semaines
- Formation à distance ou en présentiel, en inter ou intra-entreprise
- Locaux conformes à la réglementation sur l'accessibilité dans les ERP
- Adaptation possible du dispositif selon les besoins identifiés en situation de handicap