

LinkedIn Niveau 2 : maîtrisez l’algorithme, créez du contenu viral et développez une prospection performante

Lien : https://innov-maroc.com/formation/linkedin-niveau-2-maitrisez-lalgorithme-creez-du-contenu-viral-et-developpez-une-prospection-performante

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
3 jours (21h)	**COM78**	**Techniques de Vente**

INNOV MAROC

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre le fonctionnement de l’algorithme LinkedIn
- Développer une stratégie de contenu adaptée à ses objectifs
- Créer des publications engageantes et performantes
- Renforcer son personal branding et sa visibilité professionnelle
- Développer efficacement son réseau professionnel
- Identifier et prospecter des clients ou partenaires qualifiés
- Utiliser les fonctionnalités avancées de LinkedIn et Sales Navigator
- Augmenter son taux d’engagement et sa portée organique
- Mesurer et optimiser les résultats de ses actions LinkedIn

POUR QUI ?

- Responsables marketing et communication
- Community managers
- Commerciaux et business developers
- Entrepreneurs et dirigeants d’entreprise
- Responsables recrutement et RH
- Professionnels du B2B
- Freelances souhaitant développer leur visibilité
- Toute personne utilisant LinkedIn pour développer son activité, son réseau ou sa marque personnelle

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / Comprendre l’algorithme LinkedIn

- Fonctionnement de l’algorithme LinkedIn
- Critères de visibilité des publications
- Facteurs favorisant l’engagement

2 / Définir une stratégie de contenu efficace

- Positionnement professionnel
- Choix des thématiques pertinentes
- Construction d’une ligne éditoriale

3 / Créer des contenus à forte valeur ajoutée

- Techniques de storytelling professionnel
- Formats performants (texte, carrousel, vidéo, sondage)
- Rédaction de publications engageantes

4 / Développer son personal branding

- Optimisation du profil LinkedIn
- Valorisation de son expertise
- Renforcement de son image professionnelle

INNOV MAROC

5 / Développer son audience et son réseau

- Stratégies d’acquisition d’abonnés
- Développement de relations professionnelles
- Techniques d’interaction et d’engagement

6 / Prospecter intelligemment avec LinkedIn

- Recherche avancée de prospects
- Utilisation de LinkedIn Sales Navigator
- Approches de prise de contact personnalisées

7 / Mesurer ses performances et optimiser ses actions

- Analyse des statistiques LinkedIn
- Évaluation des taux d’engagement
- Ajustement de la stratégie de contenu et de prospection

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

INNOV MAROC

Prochaines dates programmées

24 au 26 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 23 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
16 au 18 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
18 au 20 Août 2027	Présentiel - Casablanca
20 au 22 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@innov-maroc.com
Web : https//www.innov-maroc.com

INNOV MAROC — Tous droits réservés

INNOV MAROC