



Formation inter-filières

Prospecter vos prochains clients avec LinkedIn - 2026

Suite au webinaire du mois de juin, nous vous proposons cette formation qui vous apprendra à :

- Créer une image de marque personnelle différenciante et adaptée aux tendances LinkedIn 2026
- Communiquer de façon régulière et impactante sans y passer plus de 15 minutes par jour
- Utiliser les outils et l'IA pour gagner du temps et maximiser l'impact
- Construire une communauté engagée qui génère des opportunités qualifiées
- Mettre en place une prospection éthique et performante pour trouver des clients
- Analyser et ajuster votre stratégie grâce à des indicateurs concrets

Objectifs

- Être capable d'identifier et de reformuler à l'oral les 5 tendances majeures de LinkedIn en 2026 afin d'adapter sa stratégie de communication
- Être capable de maîtriser les recherches avancées sur LinkedIn
- Être capable de connaître les avantages des versions payantes de LinkedIn
- Être capable de...
- Être capable de...

Ce site utilise des cookies dits « techniques » nécessaires à son bon fonctionnement, des cookies de mesure d'audience (génération des statistiques de fréquentation et d'utilisation du site afin d'analyser la navigation et d'améliorer le site), des cookies de modules sociaux (en vue du partage de l'URL d'une page du site sur les réseaux sociaux), des cookies publicitaires (partagés avec des partenaires) et des cookies Youtube. Pour plus d'informations et pour en paramétrer l'utilisation cliquez sur "Paramétrer les cookies". Vous pouvez à tout moment modifier vos préférences.

Format

Notre formateur **Romain Cécillon** est un expert LinkedIn reconnu. Entre formation LinkedIn en entreprise et gestion opérationnelle de la prospection LinkedIn, il est habitué du terrain. Romain a formé +1500 personnes en 3 ans lors de formations LinkedIn prospection et communication.

Contenu et programme

Partie 1 : Préambule stratégique (2h) Pré-requis à la formation - Cette première partie sert d'introduction. Elle a pour objectif de vous

fournir les bases nécessaires pour que votre prospection soit efficace. Elle ne constitue pas le coeur de la formation.

- **1. Identifier les tendances de LinkedIn en 2026** Objectif pédagogique : À l'oral, l'apprenant sera capable de reformuler les 5

tendances actuelles de LinkedIn

- Quelles sont les pratiques qui fonctionnent aujourd'hui ?
- Quelles évolutions de l'algorithme influencent la prospection ?

- **2. Créer une image de marque professionnelle remarquable**

- Optimiser votre profil pour inspirer confiance
- Avoir un positionnement clair, professionnel et différenciant

- **3. Communiquer de manière hebdomadaire sur LinkedIn**

- Quels types de contenus poster pour attirer vos futurs clients ?
- Construire une ligne éditoriale cohérente

- **4. Créer une communauté engagée**

- Développer un réseau pertinent
- Générer des interactions qui préparent à la prise de contact

Partie 2 : Coeur de la formation : Trouver des clients sur LinkedIn (5h) L'objectif est de mettre en place une stratégie de prospection claire, ciblée et performante sur LinkedIn.

- **1. Comprendre les fondamentaux du Social Selling**

- Les piliers du Social Selling en 2026
- Humaniser ses approches commerciales
- Créer une relation avant de vendre

- **2. Créer 3 listes de prospects idéaux**

- Maîtriser les recherches avancées sur LinkedIn
- Utiliser les recherches booléennes (AND / OR / NOT)
- Définir les bons critères de ciblage
- Créer 3 segments de prospects en lien avec vos offres

- **3. Comparer Sales Navigator et la version gratuite**

- Connaître les avantages des versions payantes de LinkedIn
- Fonctionnalités et limites de chaque version

- Comment c

- **4. Outils de**

- Enrichissen
- Respect de

- **5. Automat**

- lancer un s
- Scénarios r
- Construire
- Paramétre

Ce site utilise des cookies dits « techniques » nécessaires à son bon fonctionnement, des cookies de mesure d'audience (génération des statistiques de fréquentation et d'utilisation du site afin d'analyser la navigation et d'améliorer le site), des cookies de modules sociaux (en vue du partage de l'URL d'une page du site sur les réseaux sociaux), des cookies publicitaires (partagés avec des partenaires) et des cookies Youtube. Pour plus d'informations et pour en paramétrer l'utilisation cliquez sur "Paramétrer les cookies". Vous pouvez à tout moment modifier vos préférences.

• 6. Boîte à outils de la prospection LinkedIn

- CRM et tableaux de bord (Notion, Airtable, Hubspot)
- Extensions et outils de productivité
- Solutions de suivi de performance

• 7. Construire votre stratégie de prospection sur 3 mois

- Ecrire la stratégie de prospection
- Définir vos objectifs hebdomadaires
- Planifier vos actions (contenu, connexion, relance, call)
- Suivre vos KPI et ajuster vos campagnes

À l'issue de la formation, vous aurez :

- Une stratégie de prospection sur 3 mois
- 3 listes de prospects
- Dresser la liste de vos personas et les prioriser
- Identifier votre proposition de valeur
- Optimiser votre profil personnel en fonction de vos objectifs
- Construire votre image de marque personnelle

Public/Prérequis

Tout professionnel du tourisme utilisant LinkedIn et ayant en charge la prospection, chargé de clientèle, directeur, responsable commercial.

- Un ordinateur portable
- Avoir un profil LinkedIn créé ou en cours de création

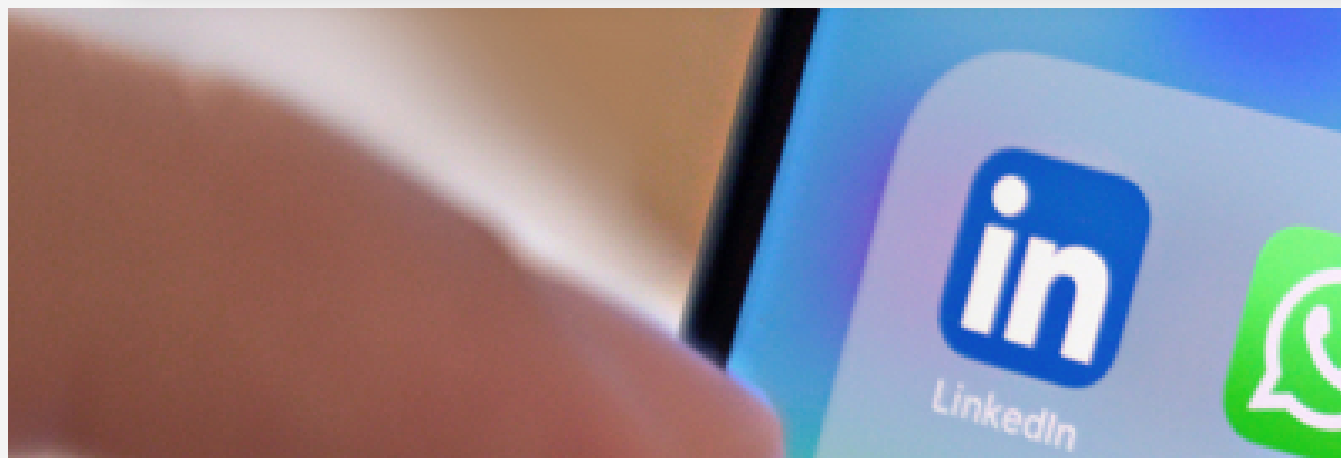
Anne-Christine Bulourde

Chargée de mission formation

anne-christine.bulourde@chooseparisregion.org

06 46 79 08 32

Ce site utilise des cookies dits « techniques » nécessaires à son bon fonctionnement, des cookies de mesure d'audience (génération des statistiques de fréquentation et d'utilisation du site afin d'analyser la navigation et d'améliorer le site), des cookies de modules sociaux (en vue du partage de l'URL d'une page du site sur les réseaux sociaux), des cookies publicitaires (partagés avec des partenaires) et des cookies Youtube. Pour plus d'informations et pour en paramétrer l'utilisation cliquez sur "Paramétrer les cookies". Vous pouvez à tout moment modifier vos préférences.



Prix

450.00 € TTC

Date 15 Octobre 2026

Durée En présentiel 9h-17h30

Pour toute demande de prise en charge par votre OPCO

Demander un devis au formateur à l'adresse suivante : romain.cecillon@htw-marketing.com

Détail tarif Saisir la demande de prise en charge de la formation dans l'espace sécurisé de votre OPCO.

Pour les adhérents AFDAS le lien est le suivant : <https://www.afdas.com/entreprises>

Pour les autres participants une convention de formation vous sera adressée pas l'organisme de formation.

Lieu Conseil Régional Paris Île-de-France 2 rue Simone Veil - 93400 Saint-Ouen

Participants 12

Ce cours comprend

- Diaporama de présentation

- Cas p

- Réali

- Feed

- Optim

- Prod

- QCM

Ce site utilise des cookies dits « techniques » nécessaires à son bon fonctionnement, des cookies de mesure d'audience (génération des statistiques de fréquentation et d'utilisation du site afin d'analyser la navigation et d'améliorer le site), des cookies de modules sociaux (en vue du partage de l'URL d'une page du site sur les réseaux sociaux), des cookies publicitaires (partagés avec des partenaires) et des cookies Youtube. Pour plus d'informations et pour en paramétrer l'utilisation cliquez sur "Paramétrer les cookies". Vous pouvez à tout moment modifier vos préférences.

Ce site utilise des cookies dits « techniques » nécessaires à son bon fonctionnement, des cookies de mesure d'audience (génération des statistiques de fréquentation et d'utilisation du site afin d'analyser la navigation et d'améliorer le site), des cookies de modules sociaux (en vue du partage de l'URL d'une page du site sur les réseaux sociaux), des cookies publicitaires (partagés avec des partenaires) et des cookies Youtube. Pour plus d'informations et pour en paramétrer l'utilisation cliquez sur "Paramétrer les cookies". Vous pouvez à tout moment modifier vos préférences.