



Développer - PROGRAMME

PROSPECTER EFFICACEMENT AVEC LINKEDIN

Code : PR9161091152

Modalités

Durée :

7.00 heures soit 1.00 jour(s).

Intervenant :

Amélie Laouenan et Héloïse Buatois

Profils des apprenants :

- Dirigeants adhérents ou pas au CGA MP

Prérequis :

- Avoir un compte LinkedIn

Effectif :

- Minimal : 5
- Maximal : 10

Lieu :

CGA MP 13 avenue Jean GONORD 31500 TOULOUSE

Tarifs :

- Adhérent : 150.00 HT - 180.00 TTC
- Non Adhérent : 180.00 HT - 216.00 TTC

CGA MP | 13 avenue Jean GONORD TOULOUSE 31500 | Numéro SIRET : 30917299700046 |
Numéro de déclaration d'activité : 73310168031 (auprès du préfet de région de : Toulouse)
Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.



MAJ 16 janvier 2026



Développer - PROGRAMME

PROSPECTER EFFICACEMENT AVEC LINKEDIN

Description du programme

Cette formation vous permet de structurer et sécuriser leur prospection sur LinkedIn grâce à une méthode claire, personnalisée et actionnable. Vous apprendrez à préparer votre prospection en amont (ciblage, positionnement, messages), à paramétrer efficacement votre approche LinkedIn (profil, stratégie de prise de contact, organisation) et à piloter vos actions grâce à des indicateurs de performance (KPI) adaptés à vos objectifs business.

À l'issue de la formation, vous disposerez d'une stratégie de prospection LinkedIn prête à être déployée, alignée avec votre activité et mesurable dans le temps.

Objectifs pédagogiques

- 1. Préparer une prospection LinkedIn efficace en définissant sa cible, ses objectifs et ses messages de prise de contact.
- 2. Mettre en place (setting) une stratégie de prospection LinkedIn structurée, cohérente avec son positionnement et son activité.
- 3. Définir et suivre des indicateurs de performance (KPI) pour mesurer l'efficacité de sa prospection et l'ajuster dans le temps.

Contenu de la formation

- 1. Préparer sa prospection LinkedIn
 - Comprendre le processus de prospection digitale • Définir une cible claire et qualifiée • Fixer des objectifs de prospection réalistes et alignés avec son activité • Identifier les bons leviers LinkedIn selon son profil et son offre • Comprendre les attentes et comportements des prospects sur LinkedIn
- 2. Setting et mise en place de la prospection LinkedIn

CGA MP | 13 avenue Jean GONORD TOULOUSE 31500 | Numéro SIRET : 30917299700046 |
Numéro de déclaration d'activité : 73310168031 (auprès du préfet de région de : Toulouse)
Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.



MAJ 16 janvier 2026



Développer - PROGRAMME

PROSPECTER EFFICACEMENT AVEC LINKEDIN

- Optimiser son profil LinkedIn pour la prospection (positionnement et lisibilité) • Structurer sa stratégie de prise de contact sur LinkedIn • Rédiger des messages de connexion et de premier contact efficaces • Organiser sa prospection pour être régulière et cohérente • Mettre en place une méthode duplicable et personnalisée
- 3. KPI et pilotage de la prospection
 - Comprendre l'importance des indicateurs de performance • Définir ses KPI de prospection LinkedIn (exemples : taux d'acceptation, taux de réponse, prises de rendez-vous) • Suivre et analyser ses résultats • Ajuster sa stratégie de prospection en fonction des données collectées • Installer une logique d'amélioration continue

Organisation de la formation

Moyens pédagogiques et techniques:

- Le contenu sera livré en fin de formation sous forme ppt.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation:

- Suivi : Feuilles d'émargement – Attestation de fin de formation individuelle – Questionnaire stagiaire • Évaluation : Quiz au démarrage. Le stagiaire évalue sa progression à l'issue de la formation, confirmée par l'intervenant

Qualité et indicateurs de résultats :

Évaluation de la satisfaction du stagiaire

Accessibilité :

Vous êtes en situation particulière ? Contactez le service formation pour répondre à vos besoins spécifiques liés à votre handicap.

Financement :

Prise en charge par votre FAF ou OPCO possible selon critères d'éligibilités. Plus de renseignements contactez Sophie DOUHET à s.douhet@cgamp.asso.fr

Conditions d'inscription :

Inscriptions au plus tard, 1 semaine avant le début de la formation.

CGA MP | 13 avenue Jean GONORD TOULOUSE 31500 | Numéro SIRET : 30917299700046 |
Numéro de déclaration d'activité : 73310168031 (auprès du préfet de région de : Toulouse)
Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.



MAJ 16 janvier 2026



Développer - PROGRAMME

PROSPECTER EFFICACEMENT AVEC LINKEDIN

Si demande de prise en charge, inscriptions 30 jours avant le début de la formation.

Contact :

Sophie DOUHET - Responsable Service Formation du CGA MP

s.douhet@cgamp.asso.fr

05 62 16 73 54

06 12 25 12 78

CGA MP | 13 avenue Jean GONORD TOULOUSE 31500 | Numéro SIRET : 30917299700046 |
Numéro de déclaration d'activité : 73310168031 (auprès du préfet de région de : Toulouse)
Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.



MAJ 16 janvier 2026