

STRATÉGIE PROFESSIONNELLE : FACEBOOK ET LINKEDIN

Réf. : RC/33 – V0 – 10/2025

CCI Formation Gers



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Développer une stratégie professionnelle ciblée, en s'appuyant sur l'autorité de LinkedIn (B2B) et les fonctionnalités avancées de Facebook (Ciblage, Prospection).

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Asseoir son Autorité Professionnelle : Déterminer et optimiser les éléments clés de leur profil LinkedIn pour positionner leur expertise et leur crédibilité
- Créer du Contenu d'Impact : Identifier et structurer les formats de publication (posts, carrousels, articles) qui génèrent le plus d'engagement et de leads qualifiés sur LinkedIn et Facebook
- Maîtriser le Ciblage Avancé : Mettre en œuvre des techniques de ciblage avancées sur Facebook pour atteindre des prospects spécifiques.
- Concevoir des Campagnes Efficaces : Structurer une campagne de génération de leads (formulaires/Leads Ads) sur Facebook avec des règles de test et d'exclusion simples.
- Déployer une Stratégie Synergique : Articuler et synchroniser les actions menées sur LinkedIn et Facebook pour maximiser l'atteinte d'un objectif professionnel unique (acquisition, prospection).

PROGRAMME

1. Bases stratégiques et ciblage

- Différences fondamentales FB vs LK : codes, algorithmes, audiences (B2B vs B2C).
- Définir ses objectifs et son Persona (le client idéal) pour aligner sa communication.
- Les étapes clés d'une stratégie de génération de leads réussie.

2. LinkedIn : Maîtriser l'autorité et le B2B

*Atelier 1 : Audit et Optimisation du Profil (Personal Branding)
Réécriture du titre, de la section "À propos" et sélection des expériences pour l'expertise.*



Dates 2026 :

18 mars
12 juin
2 octobre
11 décembre

Durée

1 jour soit 7 heures

Horaires

9h00-12h30 / 13h30-17h00

Modalité pédagogique

Présentiel

Lieu

Centre de formation Auch

Tarif

315 € HT (378 € TTC)



Public concerné

Dirigeants, Commerciaux, Consultants, et professionnels B2B/B2C cherchant à générer des leads qualifiés.

Pré-requis

Être à l'aise avec l'ordinateur et la navigation sur Internet, disposer d'un compte FB et LK

*Atelier 2 : Création de Contenu Professionnel Engageant
Structurer et rédiger les types de posts à forte valeur (carrousels,
posts Techniques d'engagement et de Social Selling (comment initier
une conversation business).*

3. Facebook : Conversion et Visibilité B2C/B2Pro

- Les bases de la publicité : quand et pourquoi faire une annonce
- Présentation du principe de l'objectif de conversion

*Atelier 3 : Transformer sa Page Pro en Machine à Leads Comment
optimiser le bouton CTA (Appel à l'Action) et les sections clés.
Contenu axé sur la Conversion : Storytelling, témoignages clients,
vidéos courtes (Reels) qui vendent*

4. Plan d'Action Croisé & Suivi

- Définir la complémentarité des messages entre FB et LK
(Ex: Promotion sur FB / Expertise sur LK).
- Focus KPI allégé : Quels sont les 3 KPIs essentiels à regarder
(Engagement, Clics, Coût par Lead) sans utiliser d'outils complexes

*Atelier 4 : Construction du Plan d'Action 30 Jours Les 5 actions
prioritaires à mettre en place sur les deux plateformes dès le
lendemain pour générer des leads*

PROCÉDURES DE POSITIONNEMENT

Questionnaire ou grille d'auto-positionnement en amont de la formation

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apports théoriques, d'application sur les problématiques des participants et d'échanges d'expériences.
- Mise en situation, exercices pratiques, pédagogie participative
- Plages d'atelier afin de réaliser un travail personnalisé sur la situation individuelle de chacun

MÉTHODES D'ÉVALUATION

- Évaluation des acquis : Quiz de connaissances et mises en situation
- Évaluation des acquis à froid entre 3 et 6 mois
- Evaluation de la Satisfaction Stagiaire : Questionnaire d'Évaluation de la Satisfaction

PROFIL FORMATEUR

Formateur spécialisé en compétences digitales



Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap.



Sanction de la formation

Attestation de formation et évaluation du niveau d'atteinte des objectifs pédagogiques

