

LINKEDIN ADS : VENDRE SUR LINKEDIN

OBJECTIF

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Comprendre le fonctionnement et les opportunités de la publicité sur LinkedIn.
- Mettre en place des campagnes publicitaires performantes avec LinkedIn Ads.
- Optimiser les ciblages et les formats d'annonces pour maximiser les conversions.
- Analyser les performances et ajuster les campagnes pour un meilleur ROI.

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Module 1 : Introduction à LinkedIn Ads et configuration

- Présentation de LinkedIn Ads : opportunités et objectifs marketing.
- Création et paramétrage d'un compte LinkedIn Campaign Manager.
- Paramétrage des conversions et suivi des événements.
- *Atelier pratique : Mise en place et configuration du compte publicitaire.*

Module 2 : Création et gestion des campagnes publicitaires

- Définition des objectifs publicitaires et choix des KPI.
- Les différents formats d'annonces LinkedIn (Sponsored Content, Message Ads, Dynamic Ads, Text Ads).
- Stratégies de ciblage avancées (audiences personnalisées, retargeting, lookalike audiences).
- *Exercice : Création et configuration d'une première campagne.*

Module 3 : Optimisation et analyse des performances

- Utilisation du Campaign Manager et des outils d'analyse LinkedIn.
- Suivi des conversions et ajustements stratégiques.
- Tests A/B et optimisation budgétaire.
- *Évaluation finale : Analyse et amélioration d'une campagne publicitaire LinkedIn.*

Ce programme guide les participants dans la création de campagnes publicitaires efficaces sur LinkedIn. Ils apprennent à cibler les bonnes audiences B2B et à optimiser leurs résultats. La formation peut être ajustée selon les objectifs professionnels.

RYTHME ET ORGANISATION DE LA FORMATION

Modalités pédagogiques

- Alternance entre théorie et mises en pratique.
- Études de cas et optimisation de campagnes réelles.
- Exercices interactifs et accompagnement personnalisé.

Modalités d'évaluation

- Exercices pratiques et mises en situation.
- Quiz de validation des connaissances.
- Attestation de fin de formation

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

- Guides détaillés sur LinkedIn Ads.
- Modèles de stratégies publicitaires et templates d'annonces.
- Ressources et outils pour l'analyse des performances.

PUBLIC VISÉ

- Dirigeants de TPE/PME, indépendants et freelances B2B,
- Responsables marketing, communication ou commerciaux,
- Chargés d'acquisition ou de prospection digitale,
- Toute personne impliquée dans la stratégie de développement d'une activité B2B.

PRÉ-REQUIS

- Disposer d'un compte LinkedIn personnel actif,
- Avoir accès ou créer un Compte LinkedIn Campaign Manager,
- Être à l'aise avec l'ordinateur et la navigation web

DURÉE

3 jours (21 heures)

DATES

À étudier sur demande

LIEU

Au sein de l'entreprise

TARIFS

Sur devis.

(Le tarif dépend de la durée, du format choisi (individuel ou groupe) et du lieu de la formation. Un devis personnalisé est établi après analyse du besoin.)

NOMBRE DE STAGIAIRES

De 1 à 6 personnes

(La formation peut être dispensée en individuel ou en petit groupe afin de garantir un accompagnement personnalisé.)

VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation

ACCESSIBILITÉ

Formation adaptable aux Personnes en Situation de Handicap



Me contacter :

06 89 88 47 86

contact@kalyannyhay.com