

Programme formation

Réussir vos publicités LinkedIn **Code : LIADS01 / Mode : distanciel**

A - Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Identifier les points-clés de la publicité LinkedIn
- Créer un compte publicitaire LinkedIn
- Créer une campagne publicitaire LinkedIn
- Maitriser les paramètres avancés d'une campagne publicitaire LinkedIn
- Optimiser une campagne publicitaire LinkedIn
- Analyser une campagne LinkedIn

B - Public

- Experts social ads	- Responsables et chargés e-marketing
- Responsables de publicité sociale	- Agences: social media, media
- Trafic managers	
- Social media managers	
- Community managers	

C - Accessibilité

- Etude de faisabilité, avec notre partenaire, de l'adaptation des moyens de la prestation pour les personnes en situation de handicap

D - Pré-requis

- Avoir un profil LinkedIn
- Avoir une page LinkedIn pour votre entreprise
- Avoir un ordinateur ou une tablette
- Avoir un casque-micro ou un kit main-libre
- Avoir une bande passante optimale: 800 Kbps/1,0 Mbps (ascendant/descendant)

E - Durée

- 14h	visioconférence (12h) + travail personnel (2h)
	<ul style="list-style-type: none"> - 3 sessions de 3h30 en direct avec la formatrice (15 mn de pause) - 1 session de 1h30 en direct avec la formatrice - 1 session de travail personnel de 2h

F - Modalités d'accès

- Accès à l'initiative de l'employeur, du salarié avec l'accord de ce dernier, ou de l'apprenant
- Auto-évaluation en ligne pour la validation des pré-requis
- Grille de positionnement

G - Délai d'accès	H - Lieu de formation
- de 2 à 6 semaines selon financement demandé	- Plateforme de visioconférence

I - Effectif plafond /plancher

- Inter-entreprises	- Minimum : 4	- Maximum : 10
- Intra-entreprise	- Minimum : 1	- Maximum : 10

J - Programme

Module 01 - Identifier les points-clés de la publicité LinkedIn

- Connaître les catégories et les options de ciblage principales
- Comprendre la structure des campagnes LinkedIn
- Connaître le fonctionnement des enchères LinkedIn
- Connaître les règles relatives aux publicités LinkedIn

Module 02 - Créer un compte publicitaire LinkedIn

- Créer un compte publicitaire LinkedIn avec LinkedIn Campaign Manager
- Configurer la facturation
- Ajouter un membre et attribuer un rôle

Module 03 - Créer une campagne publicitaire LinkedIn

- Créer un groupe de campagnes et une campagne
- Choisir un objectif publicitaire
- Cibler votre audience avec des options simples
- Sélectionner un format publicitaire
- Choisir la diffusion
- Définir un budget, la programmation et les enchères
- Utiliser les résultats prévisionnels
- Créer une publicité LinkedIn
- Gérer les campagnes

Module 04 - Maitriser les paramètres avancés d'une campagne publicitaire LinkedIn

- Ajouter le LinkedIn Insight Tag
- Configurer le suivi des conversions
- Cibler une audience avec des options avancées

Module 05 - Optimiser une campagne publicitaire LinkedIn

- Appliquer des bonnes pratiques pour la création
- Appliquer des bonnes pratiques pour les formats
- Appliquer des bonnes pratiques pour le ciblage
- Appliquer des bonnes pratiques pour le budget et les enchères

Module 06 - Analyser une campagne LinkedIn

- Déterminer des métriques
- Construire un tableau de suivi des métriques
- Générer un rapport publicitaire

K - Moyens et méthodes pédagogiques

- Formation animée à partir d'une présentation Keynotes
- Support remis aux participants à l'issue de la formation
- Pédagogie : apports théoriques, QCM, exercices, échanges

L - Moyens techniques

- Formation via une plateforme de visioconférence sur un poste individuel avec la formatrice en face à face
- Informations de connexion envoyées par e-mail avec la convocation

M - Modalités de suivi de l'exécution et d'appréciation des résultats

3/4

Evaluation acquis	Evaluation formation	Pièces justificatives
- QCMs	- Enquête satisfaction à chaud	- Certificat de réalisation
- 1 atelier	- Enquête satisfaction à froid	- Attestation de formation
- 1 exercice dirigé		
- QCM final noté		

N - Formatrice

Isabelle MATHIEU	- experte reconnue en marketing des médias sociaux
	- expérience marketing 15 ans, dont 10 ans sur les médias sociaux
	- formatrice depuis 2012
	- clients formation : Moët & Chandon, Sony, Meetic, Generali ...

O - Modalités financières

One	Inter	Intra	Premium
- Individuelle	- Inter-entreprises	- Intra-entreprise	- Sur-mesure
- Distanciel	- Distanciel / présentiel	- Distanciel / présentiel	- Distanciel / présentiel
- Devis	- 1 779€ HT	- Devis	- Devis

P - Contact (information / inscription)

- Isabelle Mathieu : 07 56 87 85 77, info@isabelle-mathieu.com

Version 2 : 6 septembre 2021

Dernière mise à jour : 6 septembre 2021