



FORMATION

LinkedIn Ads

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre le fonctionnement et les principaux usages de LinkedIn Ads
- Construire des audiences B2B adaptées à ses objectifs
- Créer et paramétrer des campagnes publicitaires performantes
- Analyser et optimiser ses campagnes selon les résultats obtenus

DURÉE DE LA FORMATION

2 jours (14 heures)

PUBLIC VISÉ

Professionnels du marketing, du digital et du commerce souhaitant développer leur acquisition B2B avec LinkedIn Ads

PRÉ-REQUIS

Aucun

DÉLAIS D'ACCÈS

Admissibilité sur dossier et échange avec l'équipe Experience : réponse sous 48 heures

TARIF

- Formation inter-entreprise : 1 790 euros HT par personne
- Formation intra / sur mesure : sur devis



crews

Where you belong

PROGRAMME DÉTAILLÉ

- Comprendre et prendre en main LinkedIn Ads
 - Découvrir Campaign Manager et son fonctionnement
 - Comprendre les spécificités de la publicité sur LinkedIn
 - Identifier les objectifs publicitaires adaptés à sa stratégie
- Définir sa stratégie publicitaire B2B
 - Déterminer ses objectifs et indicateurs de performance
 - Identifier ses personas et audiences prioritaires
 - Structurer ses campagnes selon le parcours de conversion
- Construire et segmenter ses audiences
 - Exploiter les critères de ciblage professionnels de LinkedIn
 - Créer des audiences personnalisées et similaires
 - Utiliser le retargeting et les fonctionnalités d'Audience Matched
- Créer ses campagnes et publicités
 - Configurer les principaux paramètres d'une campagne
 - Choisir les formats publicitaires adaptés à ses objectifs
 - Concevoir des messages et créations capables de générer l'engagement
- Piloter son budget et ses conversions
 - Comprendre les mécanismes d'enchères et de diffusion
 - Configurer le suivi des conversions
 - Adapter les budgets selon les performances observées
- Analyser et optimiser ses performances
 - Suivre les principaux KPIs dans Campaign Manager
 - Identifier les audiences, formats et campagnes les plus performants
 - Mettre en place des optimisations pour améliorer le ROI
- Atelier de mise en pratique
 - Construire une campagne LinkedIn Ads complète
 - Définir le ciblage, le budget, les formats et les messages
 - Élaborer un plan d'optimisation adapté aux objectifs définis



crews

Where you belong

DÉBOUCHÉS, PASSERELLES ET SUITES DE PARCOURS

À l'issue de la formation, les apprenants pourront concevoir et piloter des campagnes LinkedIn Ads, cibler précisément leurs audiences professionnelles, suivre leurs conversions, analyser leurs performances et optimiser leurs investissements publicitaires pour développer leur acquisition B2B.

MÉTHODES, MOYENS PÉDAGOGIQUES ET ENCADREMENT

- Animation des formations par des professionnels du digital activité
- Méthodes pédagogiques variées et dynamiques (études de cas, ateliers et travaux)
- Encadrement individuel par l'équipe Experience

MOYENS POUR SUIVRE LA FORMATION

- Suite d'outils technologiques performants : Google Workspace for Education, Edusign...
- Cas pratiques sur des situations réelles d'entreprises

MOYENS D'ÉVALUATIONS

- Évaluation des acquis en fin de formation via un quizz ou un rendu de projet

RÉSULTATS ET INDICATEURS DE PERFORMANCES

- Taux de satisfaction en fin de formation : NA
- Taux d'assiduité : NA

ACCESSIBILITÉ

Accessibilité des personnes en situation de handicap, RQTH, ou difficultés particulières, nous contacter pour organiser un entretien et vous proposer un programme adapté à vos besoins : handicap@crews-education.com

Accessibilité des publics internationaux, nous contacter : international@crews-education.com

CONTACTS

- Par téléphone : +33(0)4 85 64 04 20
- Par WhatsApp : +33(0)7 56 10 93 20
- Par email : contact@crews-education.com