

FORMATION LINKEDIN ADS / PUBLICITÉ LINKEDIN

Atteignez directement les décideurs, cadres et acheteurs stratégiques de votre secteur pour générer des leads B2B qualifiés

DURÉE	MODALITÉS	NIVEAUX	FINANCEMENT
1 à 2 Jours (7h - 14h)	Présentiel / Distanciel	Débutant à Intermédiaire/ Avancé	Éligible OPCO (Qualiopi)

OBJECTIFS & PÉDAGOGIE

Atteignez directement les décideurs, cadres et acheteurs stratégiques de votre secteur. Ne laissez plus la complexité de Campaign Manager ou les coûts au clic élevés freiner vos ambitions B2B. Apprenez à structurer vos campagnes, affiner vos ciblage professionnels et concevoir des contenus à forte conversion pour générer des leads qualifiés à un coût maîtrisé.

💡 Les + de la formation Web Hors Piste (100% Pratique)

- Travail sur vos propres comptes publicitaires en direct • Format sur-mesure adapté à vos enjeux B2B
- Cas pratiques concrets appliqués à votre marché • Support de cours complet & illimité

👤 À qui s'adresse cette formation ?

- Responsables Marketing & Comm
- Chefs de Projet Digital
- Webmarketeurs & Traffic Managers
- Consultants en Marketing
- Business Developers & Sales
- Dirigeants de TPE / PME B2B

🏷️ Thématiques clés

- LinkedIn Ads
- Campaign Manager
- Ciblage B2B
- Lead Gen Forms
- Insight Tag
- Matched Audiences
- InMail / Message Ads
- ROI B2B

PROGRAMME DÉTAILLÉ DES PARCOURS

PARCOURS 1 : Formation LinkedIn Ads pour Débutant

- **Découvrir l'écosystème LinkedIn Campaign Manager** : Structurer efficacement son compte publicitaire et ses groupes de campagnes.
- **Tracking & Conversions** : Installer le LinkedIn Insight Tag et configurer le suivi des conversions stratégiques sur son site web.
- **Maîtriser le ciblage professionnel** : Exploiter l'intitulé de poste, le secteur d'activité, la taille d'entreprise et les compétences.
- **Choix des formats publicitaires** : Sélectionner les bons formats selon ses objectifs (Single Image, Carrousel, Vidéo Ads, Document Ads).
- **Formulaires natifs (Lead Gen Forms)** : Configurer des formulaires de génération de leads intégrés pour capturer des prospects qualifiés.
- **Gestion du budget & Enchères** : Définir son budget publicitaire, comprendre les stratégies d'enchères et éviter le gaspillage.
- **Analyse de la performance** : Analyser les statistiques clés (CTR, CPM, CPC, Coût par conversion) et dresser un premier bilan.

Prérequis : Connaissance globale du réseau LinkedIn et des fondamentaux du marketing B2B. Posséder une page entreprise LinkedIn et un accès à Campaign Manager (ou possibilité d'en créer un pendant la formation).

PARCOURS 2 : Formation LinkedIn Ads niveau Avancé

- **Audiences personnalisées (Matched Audiences)** : Retargeting web, listes d'entreprises cibles (ABM - Account-Based Marketing) et fichiers de contacts.
- **Audiences similaires (Lookalike)** : Créer des audiences Lookalike fondées sur vos meilleurs clients B2B actuels.
- **Copywriting & Visuels B2B** : Rédiger des accroches percutantes et concevoir des visuels à forte valeur ajoutée.
- **Campagnes de messagerie & de conversation** : Déployer des Thought Leader Ads, Conversation Ads et Message Ads personnalisés.
- **Optimisation du CPL** : Optimiser les enchères automatisées pour abaisser votre Coût Par Lead (CPL).
- **Tracking avancé & Connexion CRM** : Connecter LinkedIn Ads à votre CRM (HubSpot, Salesforce) et au suivi multi-canaux.
- **Reporting ROI & Looker Studio** : Construire des tableaux de bord sur Looker Studio et intégrer les KPIs dans GA4.

Prérequis : Avoir déjà diffusé des campagnes sur LinkedIn Ads ou maîtriser une autre régie publicitaire (Meta Ads, Google Ads). Comprendre les notions de pipeline de vente, CPL et valeur à vie client (LTV).

VOUS REPARTEZ AVEC (VOS LIVRABLES)

✓ Compte Paramétré

Campagnes et formulaires de leads configurés ou optimisés en direct sur votre entreprise.

✓ Matrices de Ciblage B2B

Cartographie exacte de vos critères de ciblage (postes, fonctions, listes cibles) réutilisables.

✓ Support de Cours PDF

Présentation complète enrichie de nos trames de rédaction d'annonces et guides visuels B2B.

✓ Checklist de Contrôle

Guide pratique pour suivre vos campagnes chaque semaine et ajuster vos enchères en 20 min.

✓ Plan d'Action Lead Gen

Feuille de route étape par étape pour aligner vos dépenses publicitaires avec vos objectifs sales.

L'ÉQUIPE DES FORMATEURS CERTIFIÉS

Khaled HAMADMAD

INGÉNIEUR WEBMARKETING & SPÉCIALISTE B2B

Expert Webmarketing & Data avec plus de 10 ans d'expérience dans le pilotage des campagnes d'acquisition B2B, l'ABM et le tracking avancé.

Léa PRADEL

RESPONSABLE WEBMARKETING & STRATÉGIE CONCURRENTS

Spécialiste de la stratégie d'acquisition globale, du copywriting B2B, de la création de visuels engageants et de l'optimisation du taux de conversion.

Marion ROMANET

SPÉCIALISTE ACQUISITION & REPORTING

Expertise en analyse de performance multi-canaux B2B, synchronisation CRM, audit de campagnes publicitaires et tableaux de bord Looker Studio.

Agence Web Hors Piste Annecy, Haute-Savoie • Contact : contact@webhorspiste.com • www.webhorspiste.com

Organisme de formation partenaire certifié Qualiopi - Prise en charge OPCO possible.