



Bootcamp LinkedIn

Vendre plus avec LinkedIn



Prochaine date : 31 mars

**Avec la participation exceptionnelle de
Mehdi Ramdani (LinkedIn France)**

★ Trustpilot

4,9

Excellent



93 avis

Qui est Envi ?



“Bienvenue chez Envi, l'école de vente & la communauté des entrepreneurs qui réussissent !”

Catherine Barba
Présidente d'Envi

Apprenez à vendre sans complexe, osez grand, construisez pour durer.

Envi met toute l'expérience de ses entrepreneurs aguerris au service de vos projets. Résultat : plus de clients, plus de mental, plus de réseau.

Découvrez la méthode Catherine Barba qui a fait ses preuves.

Notre mission

Chez Envi, vous passez à l'action. Votre talent est là. Ce qui fait la différence, c'est le collectif, la méthode et l'exigence.

Nos parcours en ligne et notre communauté engagée vous apportent l'essentiel : des techniques éprouvées, un cadre pour avancer et l'énergie pour **bâtir un business solide et rentable.**

Vous êtes accompagnés par des entrepreneurs expérimentés, sélectionnés par Catherine pour leur capacité à faire et surtout à transmettre.

“Je vous attends pour vous aider à accélérer sur LinkedIn en générant des leads qualifiés pour votre activité !” Catherine

Vos intervenants



Catherine Barba

Présidente Envi



Mehdi Ramdani

Head of Editorial
@ LinkedIn France



Romain Cécillon

Entrepreneur et Expert
LinkedIn



Catherine et Romain co-animent ce bootcamp.

Romain Cécillon est expert en acquisition et prospection sur LinkedIn.

Il accompagne entrepreneurs, consultants et dirigeants dans la structuration de leur stratégie commerciale sur ce réseau afin de **transformer LinkedIn en véritable levier d'acquisition de clients**. Son approche est à la fois stratégique et très opérationnelle : chaque conseil peut être appliqué immédiatement pour obtenir des résultats concrets.

Intervention exceptionnelle de Mehdi Ramdani, Head of Editorial chez LinkedIn France.

Il partagera son regard sur :

- les tendances actuelles sur LinkedIn
- les formats de contenus qui fonctionnent le mieux
- les erreurs fréquentes observées sur la plateforme
-

Un éclairage précieux pour mieux comprendre comment utiliser LinkedIn aujourd'hui.

À qui s'adresse ce bootcamp ?

LinkedIn est aujourd'hui l'un des outils les plus puissants pour développer son activité. Pourtant, la majorité des entrepreneurs l'utilisent mal.

Résultat : beaucoup de temps passé... et peu d'opportunités commerciales.

Pourquoi suivre ce bootcamp ?

Parce que LinkedIn peut devenir l'un de vos meilleurs outils pour trouver des clients — à condition de savoir l'utiliser avec méthode.

L'objectif : vous aider à générer des opportunités commerciales grâce à LinkedIn

À l'issue de ce bootcamp, vous saurez :

- ✓ Clarifier votre positionnement sur LinkedIn
- ✓ Optimiser votre profil pour attirer les bons prospects
- ✓ Publier des contenus qui renforcent votre crédibilité
- ✓ Contacter des prospects de manière professionnelle
- ✓ Utiliser LinkedIn comme outil concret de développement commercial

Ce bootcamp est fait pour vous si :

- Vous êtes entrepreneur, freelance, consultant, coach ou dirigeant de TPE
- Vous avez déjà une offre ou des clients
- Vous voulez générer plus de rendez-vous grâce à LinkedIn
- Vous souhaitez utiliser ce réseau de manière stratégique

Il n'est pas fait pour vous si :

- ✗ Vous n'avez pas encore défini votre offre ou votre cible
- ✗ Vous ne voulez pas prospecter activement

En deux heures, vous pouvez déjà transformer votre manière d'utiliser LinkedIn et générer des nouveaux leads

Avant le bootcamp

Quelques jours avant la session, vous recevrez un court questionnaire de préparation.

Il permettra à Romain **d'analyser votre profil et de préparer l'atelier** afin de répondre au mieux aux problématiques des participants.

Pendant le bootcamp

Pendant ces deux heures, vous participerez à un atelier interactif qui combine apports méthodologiques, exemples concrets et mise en pratique.

Le bootcamp comprend :

- ✓ L'analyse en direct de profils LinkedIn de participants
- ✓ Des exercices interactifs pour améliorer votre profil et votre positionnement
- ✓ La présentation en live d'outils de prospection LinkedIn
- ✓ Des exemples concrets issus de situations réelles
- ✓ Un temps dédié aux questions / réponses

Après le bootcamp

Pour vous permettre de mettre en application les conseils partagés pendant la session, vous bénéficierez également de :

- ✓ **Un workbook exclusif** avec les contenus clés du bootcamp
- ✓ **Le replay de la session**, accessible pendant 6 mois

Vous pourrez ainsi revoir les méthodes présentées et les appliquer à votre rythme.

En pratique :

Ce bootcamp est un format court et intensif conçu pour vous permettre de comprendre rapidement comment utiliser LinkedIn pour développer votre activité.



PROCHAINE SESSION : 31 mars 2026
12-14h en live sur Google Meet

Pour favoriser les échanges et l'analyse des profils, le nombre de places est limité.

Tarif : 199€ TTC

Ce tarif comprend :

- ✓ La participation au bootcamp en live
- ✓ L'analyse de profils LinkedIn pendant la session
- ✓ Les exercices et cas pratiques
- ✓ Le workbook exclusif du bootcamp
- ✓ L'accès au replay pendant 6 mois

Tarif spécial pour les Alumni et membres de la communauté Envi : 169 € (nous contacter)

Pour profiter pleinement de ce bootcamp, il est recommandé :

- d'avoir un profil LinkedIn déjà créé
- d'avoir une offre ou une activité déjà lancée

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'au 30 mars à 19h, sous réserve de places disponibles. Après votre inscription, vous recevrez :

- le lien de connexion au bootcamp
- un court questionnaire de préparation

Bootcamp en ligne accessible aux publics en situation de handicap.

Contact : charlotte@envischool.com