

🔴 Social selling : développer ses relations clients sur LinkedIn

Mettre en œuvre sa stratégie commerciale pour un développement performant via LinkedIn

PUBLIC

Toute personne souhaitant améliorer son profil et développer sa prospection sur LinkedIn.

PRÉ-REQUIS

Avoir un profil LinkedIn et préparer en amont un compte à prospecter ou un objectif commercial

NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

LES POINTS FORTS

Méthodes interactives variées pour combiner théorie et pratique

Cycle complet d'apprentissage avec évaluations personnalisées à chaque étape

Outils concrets applicables en situation professionnelle

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception

Code
90403

Durée
1 jour / 7 heures

Tarif Inter*
850 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

Objectifs pédagogiques

- Définir le social selling
- Animer son profil et son personal branding
- Développer son réseau commercial et identifier des projets
- Utiliser Sales Navigator pour démarrer une prospection pertinente

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès.

Définir et comprendre le social selling

Définir le social selling et mesurer son utilité

- Comprendre les enjeux du social selling dans la prospection moderne
- Analyser pourquoi c'est devenu incontournable aujourd'hui
- Exploiter les chiffres clés et statistiques de LinkedIn

Identifier la force des réseaux sociaux et définir ses objectifs

- Évaluer la puissance des réseaux sociaux pour la prospection
- Justifier pourquoi prospecter spécifiquement sur LinkedIn
- Formuler des objectifs de réseautage en accord avec sa stratégie commerciale
- Exercice : Établir ses objectifs SMART de social selling et cartographier son écosystème digital actuel

Optimiser son profil et développer son personal branding

Construire son identité digitale professionnelle

- Choisir un titre et une accroche qui parlent à sa cible
- Structurer son parcours professionnel pour rassurer

de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail

- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Légitimer sa crédibilité par les recommandations

Animer son profil et mesurer son impact

- Ajouter des médias pertinents à son profil
- Paramétrer son profil pour en tirer le meilleur parti
- Comprendre et améliorer son SSI (Social Selling Index)
- Exercice : Utiliser l'IA pour générer des accroches et descriptions de profil personnalisées

Développer son réseau et prospecter avec l'approche directe

Utiliser le moteur de recherche pour identifier ses prospects

- Maîtriser le moteur de recherche avancé de LinkedIn
- Repérer efficacement ses prospects cibles
- Utiliser Sales Navigator pour optimiser sa démarche commerciale

Entrer en contact et entretenir son réseau

- Approcher de façon directe ses prospects ciblés
- Utiliser la recommandation d'un tiers ou les groupes pour faciliter le contact
- Développer et entretenir son réseau commercial durablement
- Exercice : Identifier et contacter des prospects qualifiés en utilisant différentes techniques d'approche

Utiliser l'approche indirecte et se faire repérer

Cibler les contenus et comprendre l'algorithme

- Sélectionner les pages et profils stratégiques à suivre
- Comprendre l'algorithme de LinkedIn et les apports de l'IA
- Identifier les influenceurs de son secteur à suivre

Créer et relayer du contenu à valeur ajoutée

- Partager du contenu pertinent pour sa cible
- Développer sa visibilité par le partage de bonnes pratiques
- Animer sa communauté pour se faire repérer par les prospects
- Exercice : Concevoir un plan de contenu sur 4 semaines et publier son premier post à valeur ajoutée pour sa cible

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

... _____

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

Prochaines sessions

...

PARIS

- 13 Oct. 2026
- 15 Déc. 2026

A DISTANCE

- 13 Oct. 2026
- 15 Déc. 2026

