

Social Selling BtoB

MODALITÉ
action de formation
100% en ligne


Développez et accélérez vos ventes grâce à une utilisation avancée de LinkedIn

Objectifs

- Générer du business grâce à une approche de Social Selling très poussée sur LinkedIn (ventes additionnelles, croisées, etc.)
- Conquérir de nouveaux clients en publiant des contenus engageants et en construisant son influence sur LinkedIn
- Optimiser son profil pour sortir du lot, développer un réseau fertile et se positionner stratégiquement auprès de ses prospects et clients
- Devenir un as du Social Selling pour resserrer le lien avec ses clients, garantir leur fidélité

Points forts

- Une montée en puissance progressive via l'amélioration de votre profil LinkedIn, la création de contenu et le développement de votre réseau
- Tout le nécessaire pour comprendre les algorithmes de LinkedIn afin d'optimiser sa démarche de Social Selling
- Profitez de l'expérience, de la pédagogie et du réseau d'un expert aux petits oignons pour accompagner votre montée en compétences
- Développez votre réseau, mutualisez-le avec le reste de la communauté et de l'expert pour multiplier votre visibilité

 Temps estimé : 12h

 Sessions : contactez-nous au 01 85 08 92 75

Programme

PARTIE 1

Ce qu'il faut absolument comprendre pour faire du Social Selling sur LinkedIn

- Pourquoi LinkedIn est le réseau social roi pour le Social Selling
- Le nouveau positionnement de vos clients et la stratégie d'*inbound marketing*
- Susciter l'engagement par ses posts et articles, un premier aperçu
- Les points clés de l'interface LinkedIn pour du Social Selling éclairé
- Créer du lien entre marketing et commerciaux pour une démarche Social Selling de qualité

Activité(s)

- Partir du bon pied sur LinkedIn grâce aux fondamentaux du Social Selling

PARTIE 2

Compléter et optimiser son profil LinkedIn, sortez du lot tout de suite !

- Devenir expert sur LinkedIn en 9 ingrédients
- Les astuces pour marketer et optimiser son "header" (haut de profil)
- Votre profil, un espace stratégique pour vos mots clés business (SEO)
- Compléter et optimiser son "résumé", et les médias associés
- Améliorer son référencement pour attirer des prospects grâce à son jeu de compétences

Activité(s)

- Construire un profil LinkedIn ultra-performant, et vraiment différenciant !

PARTIE 3

L'intelligence réseau sur LinkedIn pour faire du vrai Social Selling

- Les deux erreurs typiques qui génèrent un réseau qui ne sert à rien
- Transformer des leads en réels prospects grâce à des campagnes stratégiques d'invitation
- Les astuces pour trouver des prospects efficacement avec un compte LinkedIn gratuit
- Les meilleures pratiques de demande de connexion, et les pires !
- Structurer son réseau et le faire vivre : une démarche essentielle pour le commercial connecté

Activité(s)

- Construire un réseau véritablement utile et fertile

PARTIE 4

Animer, interagir, engager... Influencer !

- Les possibilités techniques de publication sur LinkedIn
- Critères de viralité de publications, ratios d'engagement et algorithmes LinkedIn
- Publier un contenu de qualité en lien avec l'équipe marketing / communication de son entreprise
- Trois propositions de feuille de route pour votre plan d'action Social Selling
- Techniques / palettes d'accroche de prospects

Activité(s)

- Publier un contenu engageant et générer des liens de qualité et concrets

Public

Fonctions commerciales et marketing

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Modalités d'évaluation : un questionnaire est proposé à la fin de chaque module, ainsi qu'un examen final à l'issue de la formation.

Dernière mise à jour en avril 2026.