

# FORMATION SOCIAL SELLING SUR LINKEDIN : AU SERVICE DE LA PROSPECTION COMMERCIALE



- Présentiel ou distanciel
- Paris, France ou International
- Multiples formats
- Inter, intra, sur étagère
- 1 à 12 personnes
- A partir de 830€ HT / pers. / jour
- ◆ Référence 20201385

## Objectifs

- Optimiser votre profil LinkedIn pour le social selling
- Créer du contenu qui crée de la confiance et de l'autorité avec vos prospects
- Identifier les signaux d'achat pour augmenter vos taux de réponse
- Maîtriser les outils IA et d'automatisation pour atteindre ses objectifs

## Prérequis de la formation

Avoir un compte LinkedIn actif et une connaissance de base de la plateforme

## À qui s'adresse cette formation ?

Les professionnels de la vente (commerciaux, business developers, account managers). Les entrepreneurs et dirigeants souhaitant développer leur notoriété et leur réseau. Les consultants, freelances et indépendants à la recherche de nouveaux clients via LinkedIn. Les équipes marketing et commerciales cherchant à aligner leurs stratégies pour générer davantage de leads.

**Pour toutes personnes en situation d'handicap, veuillez nous contacter**

## Présentation

Dans un monde où le digital transforme les pratiques commerciales, le social selling s'impose comme une compétence incontournable. Cette formation vous guide dans l'optimisation de votre profil LinkedIn, la création de contenus stratégiques, et l'exploitation des signaux d'achat pour maximiser vos opportunités de prospection. Grâce à une approche interactive, vous apprendrez à allier authenticité et performance, tout en maîtrisant les outils d'intelligence artificielle et d'automatisation.

Les réseaux sociaux, s'ils ont tout d'abord été réservés à la sphère privée, ont envahi la sphère professionnelle. Ils constituent des outils stratégiques pour qui sait les utiliser. LinkedIn présente des avantages majeurs en termes de prospection commerciale, l'important est d'en comprendre les fonctionnalités afin de pouvoir en avoir une utilisation optimale.

## Formateur

Notre formateur, expert sur LinkedIn, possède une expérience et une maîtrise opérationnelle de plus de 7 ans.



Digital Academy  
17 rue du Faubourg Montmartre  
75009 Paris

09 77 21 53 21 *appel non surtaxé*  
du lundi au vendredi de 9h30 à 18h  
[contact@digitalacademy.fr](mailto:contact@digitalacademy.fr)

## Programme

### Introduction au social selling

- Les fondamentaux du social selling (SSI) : Son concept et ses enjeux.
- Pourquoi et comment l'intégrer dans votre stratégie commerciale ?
- Comment mesurer l'impact de vos actions ?
- Atelier: Calculer son SSI et élaborer un plan d'action personnalisé pour améliorer son score en lien avec ses objectifs commerciaux spécifiques.

### Le personal branding : son impact sur la prospection

- Création d'un profil LinkedIn cohérent et impactant
- Aligner votre image en ligne avec les attentes de vos prospects
- Identifier les sujets d'expertise pertinents pour votre cible
- Atelier: Optimiser son profil LinkedIn en temps réel et identifier les sujets d'expertise clés à travers une analyse de son audience cible.
- Cultiver un réseau professionnel de qualité

### Cultiver un réseau professionnel de qualité

- Techniques pour élargir son réseau de manière stratégique

- Engager des conversations pertinentes avec ses connexions
- Utiliser son réseau pour générer des recommandations et des introductions
- Atelier: Créer un plan d'action personnalisé pour élargir stratégiquement son réseau LinkedIn.

### Développer une stratégie de contenu qui attire ses clients idéaux

- Construire une ligne éditoriale alignée sur sa cible
- Créer du contenu qui répond à chaque étape du funnel de vente (TOFU, MOFU & BOFU)
- Les outils pour s'inspirer, créer et s'organiser
- Atelier: Élaborer une ligne éditoriale personnalisée, créer un plan de contenu pour chaque étape du funnel de vente et explorent des outils gratuits disponibles.
- Engagement et conversion des prospects

### Engagement et conversion des prospects

- Utilisation du social listening et signaux d'achat pour identifier les opportunités d'engagement

- Techniques pour passer de l'interaction en ligne à la prise de rendez-vous
- Suivi et relance efficace des prospects qualifiés
- Atelier: Identifier 5 opportunités d'engagement et élaborer une stratégie de prise de contact avec un plan de suivi pour convertir des prospects qualifiés en RDV commerciaux.
- L'IA pour accélérer et automatiser le social selling

### L'IA pour accélérer et automatiser le social selling

- L'IA pour personnaliser les messages et augmenter les taux de réponse
- L'IA pour créer du contenu qui génère des opportunités
- L'IA pour une analyse prédictive qui identifie les intentions d'achat
- Atelier: Utilisation d'un outil IA pour personnaliser des messages LinkedIn, génération de contenu ciblé avec un outil IA, exploration d'un tableau d'analyse prédictive pour identifier des prospects prioritaires

## Quelle est la méthodologie pédagogique employée ?

La formation repose sur une pédagogie active et participative, combinant théorie appliquée, échanges collaboratifs, exercices pratiques sur LinkedIn telle que de la création de contenu et des simulations de prospection. Un support post-formation sera rendu (templates, guides, etc).

## Quelles sont les modalités d'évaluation ?

Test diagnostique initial en ligne, évaluation formative par module via un quizz interactif, étude de cas en groupe, Auto-évaluation finale guidée via un formulaire structuré.

Vous avez des questions sur cette formation ?

Nos conseillers vous répondent au :

09 77 21 53 21

appel non surtaxé du lundi au vendredi de 9h30 à 18h ou par email

[contact@digitalacademy.fr](mailto:contact@digitalacademy.fr)