

FORMATION Social Selling

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les enjeux et les leviers du social selling dans une stratégie commerciale moderne
- Optimiser ses profils sociaux pour attirer, convaincre et fidéliser des prospects
- Maîtriser les techniques de prospection, de relation client et de création de contenu sur LinkedIn
- Déployer une stratégie de social selling adaptée à son secteur et à ses objectifs

DURÉE DE LA FORMATION

2 jours (14 heures)

PUBLIC VISÉ

Professionnels du commerce, du marketing et du développement commercial

PRÉ-REQUIS

Aucun

DÉLAIS D'ACCÈS

Admissibilité sur dossier et échange avec l'équipe Experience : réponse sous 48 heures

TARIF

- Formation inter-entreprise : 1 590 euros HT par personne
- Formation intra / sur mesure : sur devis

PROGRAMME DÉTAILLÉ

- Introduction au social selling
 - Définition, bénéfices et chiffres clés
 - Social selling vs techniques commerciales traditionnelles
 - Panorama des plateformes (LinkedIn, X, Instagram, etc.)
- Optimiser sa présence sur LinkedIn
 - Photo, bannière, titre, résumé : construire un profil vendeur
 - Expérience, recommandations, contenu en vedette
 - Erreurs fréquentes et astuces pour se différencier
- Prospection via les réseaux sociaux
 - Identification de prospects, techniques de recherche avancée
 - Segmentation de sa cible, usage de Sales Navigator
 - Scripts de prise de contact et gestion des relances
- Création de contenu pour engager
 - Types de posts efficaces : témoignages, insights, coulisses, résultats
 - Calendrier éditorial et cohérence de prise de parole
 - Commentaires, messages privés et engagement actif
- Stratégie globale de social selling
 - Positionnement personnel ou d'équipe commerciale
 - Mesure des résultats, KPIs et indicateurs d'engagement
 - Intégration dans un CRM, passerelles avec le marketing automation
- Atelier personnalisé
 - Audit de profil LinkedIn
 - Élaboration d'un plan d'action de prospection
 - Création d'un post et simulation de prise de contact



DÉBOUCHÉS, PASSERELLES ET SUITES DE PARCOURS

À l'issue de la formation, les apprenants pourront mettre en place une démarche de social selling efficace sur LinkedIn, professionnaliser leur présence en ligne et développer leurs opportunités commerciales grâce à une stratégie d'influence personnelle.

MÉTHODES, MOYENS PÉDAGOGIQUES ET ENCADREMENT

- Animation des formations par des professionnels du digital activité
- Méthodes pédagogiques variées et dynamiques (études de cas, ateliers et travaux)
- Encadrement individuel par l'équipe Experience

MOYENS POUR SUIVRE LA FORMATION

- Suite d'outils technologiques performants : Google Workspace for Education, Edusign...
- Cas pratiques sur des situations réelles d'entreprises

MOYENS D'ÉVALUATIONS

- Évaluation des acquis en fin de formation via un quizz ou un rendu de projet

RÉSULTATS ET INDICATEURS DE PERFORMANCES

- Taux de satisfaction en fin de formation : NA
- Taux de progression individuelle : NA

ACCESSIBILITÉ

Accessibilité des personnes en situation de handicap, RQTH, ou difficultés particulières, nous contacter pour organiser un entretien et vous proposer un programme adapté à vos besoins : handicap@crews-education.com

Accessibilité des publics internationaux, nous contacter : international@crews-education.com

CONTACTS

- Par téléphone : +33(0)4 80 81 94 50
- Par WhatsApp : +33(0)7 56 10 93 20
- Par email : contact@crews-education.com