

## Programme de formation

### Social Selling – LinkedIn pour les commerciaux

*1 jour, soit 7 heures*

#### Public visé

Responsable commercial, commercial-e, dirigeant, entrepreneur

#### Pré-requis

Aucun

#### Objectifs pédagogiques

- Créer et optimiser son profil LinkedIn
- Identifier sa cible sur LinkedIn et développer son réseau
- Mettre en place une veille de prospection
- Publier des posts LinkedIn engageants
- Détecter les prospects chauds et les contacter
- Mettre en place une routine de Social Selling

#### Description/Contenu

##### La démarche Social Selling

- Modèle de vente traditionnel
- Usage des décisionnaires sur LinkedIn
- Démarche social selling
- SSI : Social Selling Index

##### Construire sa vitrine personnelle : le profil

- Les enjeux du profil
- Points-clés du profil
- Bonnes pratiques
- Les outils pratiques pour optimiser son profil LinkedIn

##### Développer et entretenir son réseau sur LinkedIn

- Les relations de 1er, 2e et 3e niveau
- Etablir son persona
- Le moteur de recherche LinkedIn
- Inviter et rédiger une note de mise en relation



- Les visites de profil
- La messagerie
- Récupérer les informations d'un profil

### **La veille de prospection**

- Stratégie de veille
- Les abonnements
- Les groupes
- Configurer le fil d'actualité

### **La prise de parole sur LinkedIn**

- Le fonctionnement de l'algorithme de LinkedIn
- Interagir avec la page entreprise
- Quel contenu publier
- Publier du contenu recommandé par la page entreprise
- Rédiger un post LinkedIn engageant
- Les méthodes de copywriting

### **Prendre contact et décrocher un rdv**

- Via la veille de prospection
- Via le contenu
- Mener une campagne de messages
- Mettre en place une routine de Social Selling
- Les outils pour gagner en temps et en efficacité

## **Modalités pédagogiques**

Chacune de nos formations en présentiel est basée sur une pédagogie essentiellement active, se composant d'exposés théoriques et pratiques, de temps d'échanges, d'études de cas, dans des exercices individuels ou en groupe, permettant à chacun d'être acteur dans son apprentissage.

Nos formateurs sont formés aux sciences cognitives, ils veillent à répondre au questionnement de chacun et utilisent des outils pour faciliter l'interaction avec le groupe. Les exercices sont, dans la mesure du possible, extraites de votre quotidien professionnel et permettent ainsi d'appliquer et transférer rapidement les compétences acquises.

## **Moyens et supports pédagogiques**

Afin de créer des conditions les plus favorables pour nos formations, nous mettons à disposition des stagiaires :

- Des supports de cours (format papier ou multimédia) pour la partie en présentiel et FOAD de la formation

- Pour les formations en présentiel : Notre salle de cours est équipée de tableaux blancs, d'imprimante, d'une connexion WiFi, et d'un ordinateur portable par stagiaire avec les logiciels et applications appropriés.

## **Modalités d'évaluation et de suivi**

Pédagogie active basée sur une évaluation tout au long de la formation, des quiz, des travaux pratiques, des exercices ou des mises en application.

Évaluations avec transmission au formateur pour analyse et dans un but d'évolution continue :

- à chaud en fin de formation
- à froid effectuée auprès du stagiaire après 3 mois

## **Accessibilité**

Le délai d'accès à la formation est inférieur à 2 mois à réception du devis signé.

Le centre de formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Si vous avez des besoins en compensation pour suivre une formation, contactez notre référente handicap.

La référente handicap chez Voyelle est : Yolande Louvet 06 71 75 62 77