

# SOCIAL SELLING : VENDRE GRÂCE À LINKEDIN®

DIG04



## STATUTS

Tout public



## PRÉREQUIS

La formation ne nécessite aucun pré-requis



## DURÉE

1 jour, soit 7h00



## TARIF

420 €  
Tarif valable jusqu'au 31/12/2026



## CERTIFICATIONS

Une attestation de stage est systématiquement remise à l'issue de la formation conformément aux dispositions réglementaires.



## PROCHAINE(S) SESSION(S) :

## CE QUE VOUS ALLEZ APPRENDRE

Mettre en place une stratégie sur LinkedIn® dans le but de vendre ses produits, ses services  
Utiliser LinkedIn® pour prospecter

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre les grands principes du marketing digital et définir le social selling

Optimiser votre profil et votre page LinkedIn®

Mettre en place une stratégie de contenus dans le but de vendre

Prospecter en social selling

Utiliser une solution payante sur LinkedIn® pour prospecter « SalesNavigator »

## PROGRAMME

### **Comprendre les grands principes du marketing digital et définir le social selling**

Comprendre les notions d'Inbound Marketing, Funnel Marketing

Définir vos cibles (Buyer Personae)

Comprendre le Parcours clients

Donner de l'importance à l'expérience clients

### **Optimiser votre profil et votre page LinkedIn®**

Optimiser votre profil LinkedIn® au service de votre Professionnal Branding

Vérifier votre page LinkedIn® et l'améliorer si nécessaire

Découvrir les outils utiles au social selling

### **Mettre en place une stratégie de contenus dans le but de vendre**

Faire un état des lieux de vos supports de vente

Etudier la communication actuelle de l'entreprise sur LinkedIn®

Mettre en place une stratégie de contenus qui permette à votre entreprise d'atteindre vos objectifs à plus ou moins long terme

### **Prospecter en social selling**

Différencier les niveaux de lead

Repérer vos différentes cibles sur LinkedIn®

Prendre contact avec vos leads

Entretenir une relation commerciale sur LinkedIn® et en dehors de LinkedIn®

### **Utiliser une solution payante sur LinkedIn® pour prospecter : «Sales Navigator»**

Présenter la plateforme Sales Navigator

Paramétrer son compte

Créer des listes de comptes et de prospects

Utiliser les moteurs de recherche selon les différents critères

Filtrer les résultats

Ajouter des résultats dans les listes

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Méthodes pro actives déductives

Mise en situation collective, en sous-groupe

Echanges d'expériences (entre les intervenants et les stagiaires, entre les stagiaires)

Apports théoriques

Présentation dynamique et ludique des apports théoriques

Documentation remise aux stagiaires : présentation et/ou livret du contenu théorique

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

QCM ou étude de cas/mise en situation

*Rejoignez-nous et suivez-nous sur :*



**BESANÇON**

46, avenue Villarceau  
25000 Besançon  
Tél. : 03 81 25 26 06

**BELFORT**

1, rue du Docteur Fréry  
90000 Belfort  
Tél. : 03 84 54 54 84

**VESOUL**

1, rue Victor Dollé  
70000 Vesoul  
Tél. : 03 84 96 71 08

**LONS-LE-SAUNIER**

87, Place de la Comédie  
39000 Lons-le-Saunier  
Tél. : 03 84 86 42 07

**Pour toute demande d'informations : [contact@sifco.eu](mailto:contact@sifco.eu)**