

Optimiser la communication digitale de l'entreprise : Vendre avec LinkedIn (100% digitale tutorée)

Marketing Digital Commercial - Relation client - Vente - 2025

La formation en résumé

Pourquoi vous former au Social Selling est un impératif en 2025 ?

Parce que vos concurrents sont présents sur LinkedIn

Imaginez un salon professionnel sur lequel vous seriez absent alors que tous vos concurrents y figurent... Votre absence de LinkedIn produit le même effet. Vous envoyez un très mauvais signal à votre marché. En 2025, vous devez incarner votre entreprise sur les réseaux et vous positionner, personnellement, en tant que référent dans votre secteur.

Parce que vos clients utilisent internet pour décider avant d'acheter

Les acheteurs se forgent une opinion sur Google et sur les réseaux sociaux. Ils sondent vos clients existants, ils discutent avec vos concurrents, évaluent la réputation de votre entreprise. Si vous n'y êtes pas, vous passez à côté de tous ces échanges et vous ne maîtrisez plus votre image auprès du marché.

Parce que c'est un nouveau canal d'acquisition performant (quand il est maîtrisé)

En sachant utiliser correctement LinkedIn, vous serez en mesure de générer de nouveaux contacts et de nouveaux leads de façon récurrente. En complément de vos techniques de prospection habituelles, le social selling est un très bon moyen d'engager la discussion avec vos prospects.

En complément de l'acquisition de ces compétences clés, cette formation peut aboutir à la délivrance du CCE " **Certificat de Compétences en Entreprise (CCE) : Piloter les actions de communication numérique de l'entreprise**" par CCI France.

Objectifs :

- Maîtriser LinkedIn comme outil stratégique et renforcer sa marque personnelle.
- Élaborer une stratégie de contenu engageante et optimiser sa visibilité.
- Étendre et engager activement le réseau pour transformer les relations en opportunités de vente.
- Exploiter les outils avancés de LinkedIn, dont Sales Navigator, pour maximiser le retour sur investissement.

Participants :

- Les forces commerciales B2B qui souhaitent générer des opportunités commerciales sur les réseaux sociaux.
- Les directeurs commerciaux qui souhaitent former leurs équipes aux réseaux sociaux professionnels.
- Les entrepreneurs du secteur BtoB qui veulent améliorer leur notoriété et communiquer sur leurs activités auprès de leur cible sur les réseaux sociaux.
- Les chargés de communication qui veulent apprendre à gérer la page réseaux sociaux de leur entreprise.
- Tout salarié souhaitant valoriser son activité professionnelle et son profil sur les réseaux sociaux via le professional branding.

1 990 €

(non assujetti à la TVA)

Eligible au CPF. Ce prix inclut le passage du Certificat de Compétence en Entreprise (C.C.E) : Piloter les actions de communication numérique de l'entreprise (500€).



28 heures



- Formation digitale 100% à distance - Classes virtuelles hebdomadaires - Durée effective de la formation : 28h sur quatre semaines



Certificat de compétences en entreprise



Eligible au CPF



Formation certifiante



100 % digitale tutorée

Dates et villes

À distance -

- 06/01, 31/01
- 03/02, 28/03
- 03/03, 28/03
- 31/03, 25/04
- 28/04, 23/05
- 26/05, 20/06
- 23/06, 18/07
- 21/07, 15/08
- 08/09, 03/10
- 06/10, 31/10
- 03/11, 28/11
- 24/11, 19/12

Prérequis :

Le certificat de compétences en entreprise est accessible à toute personne pouvant attester de compétences liées au CCE demandé qu'elle aura mises en œuvre de façon effective (ayant suivi ou non une formation préalable sur cette thématique) en milieu professionnel ou extraprofessionnel.

Le contenu

Module 1 : Lancez-vous sur LinkedIn

- Cassez les préjugés sur LinkedIn pour oser se lancer
- Intégrez LinkedIn dans votre stratégie digitale
- Maîtrisez l'univers de LinkedIn
- Identifiez votre client idéal
- Faites rayonner votre marque personnelle

Module 2 : Prenez la parole

- Démystifiez l'algorithme de LinkedIn
- Expérimentez les formats les plus engageants
- Identifiez vos piliers de contenu
- Organisez votre calendrier éditorial sur les 3 prochains mois
- Rédigez des posts irrésistibles

Module 3 : Élargissez votre cercle de relations

- Boostez la visibilité de votre contenu
- Adoptez le social selling au quotidien
- Lancez votre recherche de prospects
- Engagez et étendez votre réseau
- Automatisez pour plus d'efficacité

Module 4 : Boostez votre présence sur la plateforme

- Plongez dans le Sales Navigator
- Transformez vos relations en clients
- Exploitez le pouvoir de la publicité
- Lancez des campagnes d'InMails impactantes
- Cas pratique

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Les contenus de formation sont délivrés via la plateforme de formation [Rework](#). Le formateur est disponible pour un accompagnement individuel via une messagerie instantanée (synchrone) et pour l'animation du groupe de participants et les discussions de groupe via un forum de discussion (asynchrone), et une classe virtuelle hebdomadaire (synchrone). Le formateur s'assure à l'issue de chaque sous-module de la bonne compréhension des participants en les contactant de façon proactive. Le délai de réponse du formateur à un participant est de 8h maximum sur les horaires classiques d'ouverture de bureau.

Votre formatrice : Charlotte Fayat

Image not found or type unknown
charlotte.fayat

