

# SOCIAL SELLING : VENDRE GRÂCE À LINKEDIN®

DIG04



## STATUTS

Tout public

## PRÉREQUIS

La formation ne nécessite aucun pré-requis

## DURÉE

1 jour, soit 7 heures

## PUBLIC

Tout public

## TARIF

420 €

## CERTIFICATIONS

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

## PROCHAINE(S) SESSION(S) :

**2025**

Besançon

1<sup>re</sup> Session : 23/06

## 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)