

Social selling : vendre grâce aux réseaux sociaux



Cette formation vous permettra d'adapter vos réseaux sociaux à votre stratégie commerciale

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Changer de posture, du vendeur au facilitateur
- Faire grandir son réseau
- Maîtriser les fonctionnalités de LinkedIn, Instagram et Facebook

PROGRAMME

Utiliser les réseaux sociaux dans une démarche business

- Maîtriser les fondamentaux du social selling : détecter et saisir les opportunités business
- Comprendre les codes et usages des relations business sur les réseaux sociaux
- Identifier ses cibles et leurs pratiques des réseaux
- S'approprier les outils et méthodes clés pour optimiser sa démarche commerciale

Trouver et contacter des prospects sur les réseaux sociaux

- Trouver des prospects : cartographier son réseau, utiliser les moteurs de recherche des différents réseaux
- Entrer en contact avec un prospect : trouver le bon ton, choisir les mots justes
- Relancer avec tact et analyser des retours
- Créer un fichier de contact et suivre ses prospects
- Mettre en place une stratégie pour développer son réseau professionnel : les best practices et erreurs à éviter

Durée

21 HEURES

Tarif

1050 €

Pré-requis

aucun

Profil du stagiaire

tout public

Délai d'accès à la formation

2 à 4 semaines selon

financement

Équipe pédagogique

Formateur spécialisé

Moyens pédagogiques et

techniques

-Salle dédiée à la formation

-Supports de formation

-Exposés théoriques

-Étude de cas concrets

Évaluation de la formation

-Feuilles de présence

-Questions orales ou écrites

-Mises en situation

-Questionnaires d'évaluation

-certificat de réalisation de la formation

Social selling : vendre grâce aux réseaux sociaux



PROGRAMME

Entretenir et développer une relation personnalisée avec ses clients et prospects

- Publier et partager des contenus pertinents pour ses clients / prospect : la forme et fond
- Transformer un contact en lead : présenter un service ou une offre
- De l'expertise à l'interaction : les moments clés où se noue la relation commerciale

LinkedIn, Instagram, Facebook... pratique

- LinkedIn, saisir les opportunités d'un réseau au service du business
- Faire de la veille sectorielle et concurrentielle sur Instagram
- Utiliser Facebook en professionnel



Mise à jour
Juin 2025



Taux de satisfaction de nos
stagiaires (juin 2025 - juin 2026)

Données insuffisantes