SOCIAL SELLING UTILISER LINKEDIN POUR LA PROSPECTION COMMERCIALE

Durée & Format

Durée : 7 heures

Format disponible : Présentiel ou Distanciel

Tarifs

Tarif public intra : Consulter notre site Internet

Tarif public inter : Consulter notre site Internet

Public visé

- Toute personne souhaitant se perfectionner dans l'utilisation du réseau social LinkedIn.

Prérequis

- Posséder un compte LinkedIn (idéalement LinkedIn Premium)

Objectifs pédagogiques

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable de :

- Évaluer l'impact et l'importance du digital en matière de vente B2B,
- Détecter les opportunités liées à l'usage de LinkedIn en complément des techniques de vente traditionnelles,
- Appliquer les bonnes pratiques en matière de création d'un profil professionnel, de recherche et d'interaction avec des contacts,
- Communiquer efficacement et dans le respect des règles propres au Social Selling.

Programme et déroulement

Jour 1 – Matin

Évaluer les nouveaux comportements clients en B2B

- Détecter les nouvelles attentes des acheteurs générées par le digital
- Analyser l'impact et l'importance du digital dans le processus de décision d'achat
- Mesurer l'apport de l'Inbound marketing en matière de vente

Identifier les composants d'un profil LinkedIn

- Découvrir les composants d'un profil (sections)
- Déterminer les opportunités de valorisation et de communication pour chacune d'entre elles

Définir les enjeux et opportunités du Social Selling

- Définir ce qu'est le Social Selling
- Identifier les éléments facilitateurs du Social Selling sur tout le cycle de vente (avant, pendant, après)
- Combiner le digital et les techniques traditionnelles de vente

Jour 1 – Après-midi

Construire un profil professionnel expert

- Exprimer sa proposition de valeur
- Produire un contenu pertinent pour chaque section de profil
- Compléter un profil en ligne

Diffuser des contenus sur LinkedIn

- Distinguer les moyens de communication sur la plateforme
- Sélectionner les meilleurs moments pour publier
- Expérimenter la création d'un premier post

Analyser les fonctionnalités de LinkedIn en matière de vente

- Découvrir les différentes fonctionnalités générales de LinkedIn
- Se repérer dans l'interface

Interagir avec des contacts

- Effectuer une recherche de contacts, d'entreprises ou de groupes sur LinkedIn
- Utiliser la fonction de mise en relation
- Utiliser la fonction de messagerie
- Réagir aux publications des contacts et montrer son engagement

Certification

Consulter le programme sur notre site internet pour identifier si cette formation est certifiante.

Modalités pédagogiques

- Explications théoriques suivies de pratiques guidées puis de mises en autonomie.
- Exercices autonomes et réguliers pour assurer l'assimilation

Moyens et supports pédagogiques

Votre formation a lieu en présentiel :

- 1 vidéoprojecteur par salle
- 1 ordinateur

Votre formation se déroule à distance avec :

- 1 ordinateur
- 1 connexion Internet
- 1 adresse e-mail valide
- 1 équipement audio (micro et enceintes ou casque)
- 1 Webcam (facultatif – dans l'idéal)
- 1 deuxième écran (facultatif – dans l'idéal)

Support stagiaire :

À l'issue de la formation, les exercices et travaux pratiques réalisés, leurs corrigés ainsi qu'un support de cours dématérialisé sera fourni à chaque stagiaire par e-mail ou via la plate-forme FOAD.

Evaluation et suivi

Les objectifs pédagogiques sont évalués et suivis grâce à différentes **méthodes adaptées aux acquisitions de compétences visées**. Nos formateurs réalisent ces évaluations **tout au long de la formation**, que ce soit pendant les séances synchrones ou asynchrones. Voici une liste non exhaustive des méthodes d'évaluation pouvant être utilisées en formation :

- **Questionnaire** de vérification de connaissances (Quiz)
- Réalisation de **Travaux Pratiques** : production ou amélioration d'un fichier
- **Mises en situation** et grilles d'analyse

- **Serious Game** : jeu de rôles et analyse
- **Activités interactives** à travers l'utilisation d'une plate-forme connectée
- …

Toutes nos formations intègrent **une auto-évaluation** via notre Extranet Stagiaire au début et à la fin de chaque action de formation. Cet outil offre à chacun la possibilité de mesurer sa progression par rapport aux objectifs pédagogiques visés et leurs atteintes.

Profil formateur

Nos formateurs sont certifiés à l'issue d'un parcours organisé par nos soins. Ils bénéficient d'un suivi de maintien et d'évolution de leurs compétences aussi bien au niveau technique que pédagogique. Chacun de nos formateurs a bénéficié d'une formation spécifique à l'animation de classe virtuelle et à l'utilisation des solutions de formation à distance du Groupe ARKESYS.

Support stagiaire

À l'issue de la formation, les exercices et travaux pratiques réalisés, leurs corrigés ainsi qu'un support de cours dématérialisé sera fourni à chaque stagiaire via son extranet stagiaire.

Accessible à tous

Cette formation est accessible à toute personne en situation de handicap. Notre référent handicap prendra contact avec les stagiaires concernés pour adapter l'animation à leurs besoins et rendre l'apprentissage accessible à tous. Enfin, nos centres de formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. En savoir plus