

Web et Webmarketing

Social Selling - Utiliser LinkedIn pour la prospection commerciale

1 Jour (7) heures - Présentiel

Population visée : Ouvrier – Employé – Employé qualifié – Cadre – Cadre supérieur

Public concerné : Toute personne souhaitant se perfectionner dans le domaine concerné.

Prérequis

Avoir un compte LinkedIn (idéalement en mode Premium)

Objectifs pédagogiques

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

- Evaluer 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

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

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

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

Construction d'un profil professionnel expert

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

ARKESYS NET LYON - Numéro de déclaration d'activité (ne vaut pas agrément de l'état) : 82 69 09957 69

Page 1/3 - Mis à jour le 31/05/2022

Concepteur : Groupe ARKESYS – Diffuseur : Groupe ARKESYS



La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes : actions de formation

ARKESYS.NET

70 rue Bergson - 42000 Saint-Etienne
T. 04 37 24 36 78 - info@arkesys.fr

SAS AU CAPITAL DE 60 000 € - SIRET : 501 033 609 00030
ETS secondaire : 24 espace H.Vallée - 69007 Lyon - SIRET : 501 033 609 00014

AVANTEAM FORMATION

650 chemin de l'Aumône Vieille - 13400 Aubagne
T. 04 37 24 36 78 - info@arkesys.fr

SAS AU CAPITAL de 10 000 € - SIRET : 749 889 713 00022

Diffusion de contenus sur LinkedIn

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

Les fonctionnalités de LinkedIn en matière de vente

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

Interaction 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

Concepteur : ENI SERVICES - Diffuseur : Groupe Arkesys

Méthodes et moyens

Explications théoriques suivies de pratiques guidées puis de mises en autonomie

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)

Votre formation se déroule sur notre plate-forme de formation avec :

- 1 ordinateur
- 1 connexion Internet
- 1 adresse e-mail valide
- 1 équipement audio (micro et enceintes ou casque - facultatif)

Méthodes d'évaluation des acquis

L'acquisition des compétences de la formation se fait à travers le suivi du formateur tout au long de la formation (séquences synchrones et asynchrones). Elle s'appuie également sur la réalisation d'exercices et de TP. Enfin, des quiz s'ajoutent aux différents outils de validation de l'acquisition des compétences visées. Une évaluation est systématiquement réalisée par chaque stagiaire, à l'issue de la formation.

ARKESYS NET LYON - Numéro de déclaration d'activité (ne vaut pas agrément de l'état) : 82 69 09957 69

Page 2/3 - Mis à jour le 31/05/2022

Concepteur : Groupe ARKESYS – Diffuseur : Groupe ARKESYS



La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes : actions de formation

ARKESYS.NET

70 rue Bergson - 42000 Saint-Etienne
T. 04 37 24 36 78 - info@arkesys.fr

SAS AU CAPITAL DE 60 000 € - SIRET : 501 033 609 00030
ETS secondaire : 24 espace H.Vallée - 69007 Lyon - SIRET : 501 033 609 00014

AVANTEAM FORMATION

650 chemin de l'Aumône Vieille - 13400 Aubagne
T. 04 37 24 36 78 - info@arkesys.fr

SAS AU CAPITAL de 10 000 € - SIRET : 749 889 713 00022

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 par e-mail ou via la plate-forme FOAD.

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.

ARKESYS NET LYON - Numéro de déclaration d'activité (ne vaut pas agrément de l'état) : 82 69 09957 69

Page 3/3 - Mis à jour le 31/05/2022

Concepteur : Groupe ARKESYS – Diffuseur : Groupe ARKESYS



La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes : actions de formation

ARKESYS.NET

70 rue Bergson - 42000 Saint-Etienne
T. 04 37 24 36 78 - info@arkesys.fr

SAS AU CAPITAL DE 60 000 € - SIRET : 501 033 609 00030
ETS secondaire : 24 espace H.Vallée - 69007 Lyon - SIRET : 501 033 609 00014

AVANTEAM FORMATION

650 chemin de l'Aumône Vieille - 13400 Aubagne
T. 04 37 24 36 78 - info@arkesys.fr

SAS AU CAPITAL de 10 000 € - SIRET : 749 889 713 00022