

Formation Social Selling LinkedIn certifiée Qualiopi

Finançable par votre OPCO. Éligible FNE & FSE

Grâce à cet enseignement, vous apprendrez à...

- Utiliser les outils digitaux pour accélérer le processus de vente
- Créer des campagnes de prospection ciblées sur LinkedIn pour acquérir de nouveaux clients
- Générer des opportunités commerciales grâce à son réseau

• **INFORMATIONS PRATIQUES**

- **Formation sur-mesure** au Social Selling
- **Niveau** : débutant / intermédiaire
- **Durée** : 1 à 2 jours
- **Lieu** : en présentiel ou à distance
- **Financement** :
par votre budget OPCO / RH (Qualiopi)
- **Formateur** :
Expert avec >10 ans de pratique

• **Public concerné**

- Indépendants
- Dirigeants d'entreprise
- Responsables Marketing / Communication

- Community Managers
- Consultants réseaux sociaux

- **financement**

- Notre organisme est certifié Qualiopi
- Coût pédagogique finançable jusqu'à 100% par votre budget OPCO / RH / PSE
- On vous aide pour les démarches administratives
- Nos formations sont éligibles FSE+ et FNE

- **Objectifs de la Formation Social Selling pour LinkedIn**

vous allez monter en compétence sur :

- Acquérir des compétences nécessaires sur LinkedIn pour le social selling
- Identifier et qualifier les prospects les plus pertinents
- Accroître la notoriété de votre page / profil LinkedIn avec des stratégies de social selling
- Convertir vos interactions avec vos prospects en opportunités commerciales
- Connaître les bonnes pratiques d'une prospection réussie

- **Programme de la Formation Social Selling pour LinkedIn**

1 - Comprendre et s'adapter à la transformation digitale en B2B

- Explorer l'impact du digital sur les acheteurs et les forces commerciales
- Intégrer le social selling dans sa stratégie globale pour améliorer ses performances

2 - Définition de vos persona

- Identifier vos catégories de prospects et comprendre leurs raisons d'achat
- Construire la base solide de votre stratégie de prospection (savoir parler aux 5 catégories de prospects)
- Créer sa feuille de route persona avec l'aide de l'intelligence artificielle

3 - Optimiser son profil et son image sur LinkedIn

- Développer et structurer son personal branding, en optimisant les profils sur LinkedIn
- Mettre en place une stratégie pour capter l'attention de ses prospects
- Atelier de mise en pratique et cas d'usages concrets

4 - Développer une stratégie de contenu engageante

- Élaborer une stratégie de contenu variée et pertinente pour attirer et engager ses prospects
- Publier régulièrement du contenu de qualité en lien avec les objectifs commerciaux
- Utiliser l'IA générative pour personnaliser et adapter vos contenus sur d'autres supports en gardant une cohérence
- Co-crédation de vos 5 premières publications avec le formateur déclinable sur différents formats

5 - Outbound Selling : découvrir les outils qui permettent de cibler et qualifier sa base de données prospects

- Identifier et transformer les prospects en clients grâce au social selling, en cherchant des prospects en prospection froide
- et à l'outbound selling avec la création de contenus
- Consolider, traiter et nettoyer vos bases de données grâce à l'IA générative
- Utiliser des outils de veille et d'automatisation pour améliorer sa prospection (Waalaxy, PhantomBuster, GrowthLead...)

6 - Engager et fidéliser ses prospects sur LinkedIn

- Structurer et animer un réseau LinkedIn avec des techniques d'engagements et de connexions ciblés
- Créer une relation durable avec les prospects grâce à une communication régulière et personnalisée selon sa cible et son message
- Stimuler son audience avec des contenus différenciant et tendance

7 - Mesurer et évaluer l'efficacité du social selling

- Suivre les performances des actions de social selling et ajuster ses stratégies pour maximiser l'engagement et les conversions
- Utiliser des indicateurs clés pour évaluer et optimiser son social selling

Conclusion

- Test de compétence (QCM)

- Prochaines étapes pour les bénéficiaires : comment comptent-ils appliquer ces enseignements
- Dernières questions au formateur
- Feedback sur la formation

Dernière mise à jour du programme formation Social Selling pour LinkedIn le : 22/10/2024

- **Prérequis pour les apprenants**

Ce dont vous avez besoin pour accéder à cette formation

- Disposer d'un profil et/ou d'une page entreprise LinkedIn
- Connaissance basique de LinkedIn
- Avoir un ordinateur et une bonne connexion

- **Finançable par votre budget OPCO / RH**

jusqu'à 100% car noTRE Organisme EST certifié Qualiopi

Pour télécharger notre certificat Qualiopi, cliquez sur le logo

- Nos 60+ formations sont finançables par le budget Formation de votre entreprise
- Elle sont éligibles aux dispositifs FSE+ et FNE (via votre OPCO) ainsi qu'à France Travail et aux PSE
- Seuls les organismes de formation certifiés Qualiopi sont éligibles au financement par les OPCO
- Cette certification Qualiopi atteste de la qualité de nos process et de notre offre de formation

- **Tarif de votre formation**

des Tarifs sur-mesure

- Le tarif des **formations inter-entreprises est de 690€ à 890€ HT par jouret par apprenant** selon le thème, la modalité et la durée de la formation.

- **Pour une formation sur-mesure** pour votre entreprise, **le tarif est lui aussi sur-mesure**. Il varie selon le nombre d'apprenants, la durée des sessions, l'expérience du formateur, son éloignement géographique, si besoin de louer une salle, etc.

=> On vous aide à optimiser votre budget et son financement !

- **Prochaines étapes et délais**
-

Vous serez bluffés par notre Réactivité !

- **RDV de cadrage** calé quelques heures après votre prise de contact
- Puis **devis détaillé sous 24-48h** (hors période de congés)
- **Délai moyen** entre la validation du devis et la première session de formation : **2 à 4 semaines**

=> Parlons de votre projet de montée en compétences

- **Accessibilité et handicap**
-

Accessibilité PMR et adaptation du lieu de formation

- Pour les formations n'ayant pas lieu dans les locaux des bénéficiaires, l'organisme de formation mettra à disposition **une salle de cours accessible PMR**, appropriée aux conditions techniques et sanitaires, ainsi que le matériel nécessaire à la bonne réalisation de la formation.
- **Pour les apprenants malentendants ou malvoyants**, nous recommandons de suivre une formation individuelle afin d'adapter au mieux l'accès aux contenus théoriques, pratiques et d'évaluations.

=> Si vous êtes sujets à une difficulté ou à un besoin quelconque, n'hésitez pas à nous le signaler via le formulaire ci-dessous

- **Modalités d'évaluation et attestation**
-

VOUS RECEVEZ UN certificat à l'issue de la SESSION

- **Modalités d'évaluation** de l'atteinte des objectifs : un questionnaire d'évaluation vous sera envoyé en amont de la première session (positionnement). Vos compétences seront aussi évaluées en fin de formation pour évaluer votre progression.
- **Attestation de réalisation** : À l'issue de la formation, notre organisme vous envoie un certificat de réalisation personnalisé.



