

SOCIAL SELLING : PROSPECTER SUR LINKEDIN

FORMATION MIXTE DIGITALISÉE

OBJECTIF GLOBAL

METTRE EN OEUVRE UNE DÉMARCHE COMMERCIALE AVEC UNE PROSPECTION EFFICACE GRÂCE AUX TECHNIQUES DE SOCIAL SELLING APPLIQUÉES AU RÉSEAU PROFESSIONNEL LINKEDIN



Parcours concourant au développement des compétences

*(action de formation réalisée selon les
art. L.6313-1 et L6313-2 du Code du travail)*

Durée

2 jours - 14 heures en présentiel ou en
distanciel synchrone dont 30mn à distance
avant et après

Dates et horaires

Nous consulter via site interne

Lieu

A définir
Région Nantaise et Vendée ou sur site du client

Délai d'accès à la formation

15 jours après la demande

Tarif HT

Nous consulter pour obtenir votre
devis de formation



07 62 35 54 66



formation@asa-services.fr



www.asa-services.fr

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

A l'issue de la formation, les apprenants et apprenants seront préparés à :

- Identifier les principes de base de la démarche social selling
- Appliquer une stratégie de social selling spécialement pour le réseau LinkedIn
- Préparer ses outils de communication professionnelle en ligne grâce à un logiciel une vitrine professionnelle
- Définir une stratégie de communication en lien avec le développement de la marque
- Entretenir son réseau professionnel et d'influence par des publications et communications en lien avec sa stratégie
- Utiliser des techniques commerciales de transformations des opportunités en vente adaptées à une logique multicanal

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne souhaitant se mettre à niveau sur LinkedIn et/ou en charge de la prospection et de la vente : commercial, assistant commercial, technico-commercial...

À L'ATTENTION DES PERSONNES AYANT DES BESOINS SPÉCIFIQUES (NOTAMMENT LES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP)

Notre organisme peut vous offrir des possibilités d'adaptation et/ou de compensations spécifiques si elles sont nécessaires à l'amélioration de vos conditions d'apprentissage sur cette formation. Aussi si vous rencontrez une quelconque difficulté ou si vous êtes en situation de handicap même temporaire et partiel, nous vous remercions de contacter directement la référente handicap Justine Defossez au 07 62 35 54 66 ou par mail : justine.defossez@asa-services.fr ou de nous spécifier par retour de votre questionnaire de positionnement ou tout autre moyen à disposition avant l'arrivée en formation.

PRÉ-REQUIS DES STAGIAIRES AVANT LA FORMATION

Niveau de lecture et d'écriture équivalent classe de 3ème requis.

Un questionnaire de positionnement est réalisé en amont de la formation par un questionnaire en ligne.

Module 1 — Comprendre et structurer sa présence de Social Seller

Objectif du module

Construire une présence LinkedIn crédible, cohérente et orientée prospection selon les principes du Social Selling

Connaissances de base

- Définition et enjeux du Social Selling
- Évolution des pratiques commerciales digitales
- Différences entre prospection traditionnelle et Social Selling
- Objectifs commerciaux sur LinkedIn
- Fonctionnement global de l'écosystème LinkedIn
- Principes de visibilité et de crédibilité professionnelle
- Notions de marque personnelle et d'identité professionnelle

Méthodes retenues

- Diagnostic de profil LinkedIn
- Analyse comparative de profils performants
- Méthode d'optimisation orientée "client/prospect"
- Travail sur le positionnement professionnel
- Construction d'un profil centré valeur ajoutée
- Réglage progressif de l'environnement LinkedIn

Outils et supports mobilisés

- LinkedIn (profil personnel et page entreprise)
- Check-list d'optimisation de profil
- Modèles de bannière et de présentation
- Grille d'audit de crédibilité digitale
- Outils de paramétrage et confidentialité LinkedIn

Module 2 — Développer son réseau et construire ses scénarios de prospection

Objectif du module

Structurer une démarche de prospection relationnelle efficace grâce à un réseau qualifié sur LinkedIn.

Connaissances de base

- Principes de prospection relationnelle
- Fonctionnement du réseau LinkedIn
- Segmentation et ciblage commercial
- Parcours de conversion d'un prospect
- Typologies d'approches de prospection
- Notions d'engagement et de nurturing



Méthodes retenues

- Définition des personas et prospects-cibles
- Méthode de ciblage avancé LinkedIn
- Construction de scénarios de prospection
- Rédaction de messages d'approche
- Stratégie d'entrée en relation progressive
- Organisation d'une routine de prospection

Outils et supports mobilisés

- Moteur de recherche LinkedIn
- LinkedIn Sales Navigator (selon niveau)
- Modèles de messages de connexion
- Templates de scénarios de prospection
- Outils de suivi de contacts
- Tableaux de qualification prospects

Module 3 — Produire du contenu et piloter sa performance commerciale

Objectif du module

mesurer l'efficacité de sa stratégie Social Selling avec les outils d'analyse à disposition

Connaissances de base

- Principes de visibilité sur LinkedIn
- Fonctionnement de l'algorithme LinkedIn
- Types de contenus professionnels
- Notions de ligne éditoriale
- Indicateurs de performance Social Selling
- Mesure et analyse de l'engagement

Méthodes retenues

- Construction d'une ligne éditoriale
- Méthode de planification éditoriale
- Structuration de publications engageantes
- Techniques d'animation de communauté
- Analyse des performances et ajustements
- Pilotage par indicateurs commerciaux

Outils et supports mobilisés

- Calendrier éditorial
- Modèles de publications LinkedIn
- Outils de planification de contenu
- Tableaux de bord KPI
- Indicateurs d'engagement et de conversion
- Outils statistiques LinkedIn



INDICATEURS DE SATISFACTION

Plus de 93% des stagiaires d'ASA Services depuis juin 2022 sont satisfaits de nos formations. Le taux de recommandation global depuis 2024 est de 100 %. Nos références et témoignages sont disponibles sur simple demande et sur notre site internet.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Nous pratiquons une **pédagogie expérientielle centrée sur l'apprenant** avec notamment :

- **du partage** : des modalités en sous-groupe et en grand groupe avec une équivalence de temps de parole, des partages d'expériences et des sources d'inspiration croisées, des ressources et supports co-construits et mis à disposition en format numérique
- **de l'expérimentation** : des temps pour tester de nouvelles idées, méthodes et outils dans un cadre opérationnel, un cadre sécurisé pour se lancer en toute confiance, une logique d'essai/erreur pour apprendre à son rythme
- **de la prise de hauteur** : des temps de méta-position pour décrypter les situations vécues, de l'analyse de pratique sur les bases du co-développement, des moments de retour à soi par la prise en compte de la dimension corporelle

Nous pratiquons une évaluation formative tout au long de la formation par des exercices pratiques, des mises en situation, des cas concrets, décryptés, analysés et augmentés par la formatrice ou le formateur.

MOYENS MATÉRIELS UTILISÉS EN FORMATION

Les participants sont invités à venir avec leur matériel de prises de notes.

Un appareil connecté à internet est indispensable pour suivre l'intégralité de la formation.

L'intervenante utilise la vidéo projection et un micro-ordinateur.

La salle de formation est contrôlée en amont de l'action sur site pour s'assurer de l'adéquation des moyens en lien avec les modalités pédagogiques.

Nous mettons à disposition de chaque participant un espace personnalisé en ligne avec

- Un auto-positionnement individuel par questionnaire en amont de la formation
- le recueil des besoins en formation
- les émargements par demi-journée et certificats associés pour 100% du temps de présence
- le bilan de la satisfaction et des acquis par auto-positionnement à la fin de la formation
- la mise à disposition des documents de formation en version numérique

Nous utilisons la plateforme pédagogique DIGIFORMA pour garantir la qualité de notre suivi.



RESPONSABLE PEDAGOGIQUE

Florisse JEAN, responsable pédagogique, est en charge de la désignation des formateurs.

Cette désignation s'effectue en fonction des objectifs de la formation, des besoins identifiés de l'apprenant, et des compétences pédagogiques et techniques du formateur pressenti.

Florisse intervient au cœur de la conception et de l'encadrement pédagogique des formations d'ASA Services. À l'écoute des besoins des clients, des formateurs et des apprenants, elle conçoit des parcours de formation sur mesure, pensés pour favoriser l'engagement et l'ancrage des apprentissages dans la pratique professionnelle. Curieuse, adaptable et créative, elle veille à la qualité pédagogique des contenus et à leur cohérence avec les objectifs définis dans une logique d'amélioration continue.



POUR VOUS INSCRIRE :



07 62 35 54 66



www.asa-services.fr



formation@asa-services.fr



asa services

SAS au capital de 55 000 € - RCS Nantes 414 841 205 00076 - APE 8299Z -

Déclaration d'activité enregistrée auprès

du Préfet de Région des Pays de la Loire : NDA N° 52440945444

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Certificat Qualiopi n°515391 délivré pour les catégories Action de formation et bilan de compétences

MAJ 03/2026