Prospecter et fidéliser ses clients grâce à LinkedIn : social selling

Commercial - Relation client - Vente Créateur / Repreneur / Dirigeant - 2025

La formation en résumé

LinkedIn est aujourd'hui un incontournable du Social Selling avec plus de 26 millions d'utilisateurs en France, dont un grand nombre d'actifs chaque mois. Ce réseau est devenu un levier essentiel pour développer votre réseau professionnel et vos ventes. Intégrer la prospection commerciale digitale à votre stratégie de développement est désormais indispensable.

Durant cette formation, vous apprendrez à prospecter efficacement, à construire un réseau solide, et à vous démarquer grâce à un profil optimisé et à une stratégie de Personal Branding digital affinée. En optimisant votre présence sur LinkedIn, vous maximiserez vos chances de convertir des prospects en clients, tout en gérant efficacement votre temps.

Au cours de cette formation nous n'étudions pas les plans payants spécifiques de Linkedin : Sales Navigator...

Objectifs :

- Avoir un profil LinkedIn parfaitement optimisé et professionnel pour la prospection commerciale : Personal Branding digital
- Développer une stratégie efficace pour augmenter sa visibilité et atteindre ses objectifs (augmenter son réseau, attirer des prospects, fidéliser ses clients...)
- Construire son plan d'action individuel de bonnes pratiques de prospection et de visibilité sur LinkedIn

Participants :

- Toutes les fonctions commerciales, développeurs d'affaires souhaitant faire de leur page personnelle LinkedIn un atout pour booster leur prospection
- Chefs d'entreprise, porteurs de projet, entrepreneurs

Prérequis :

Avoir déjà créé sa page personnelle LinkedIn

Tarif : sur demande

Cette formation peut se tenir en individuel ou en intra-entreprise et sur-mesure, nous consulter

1 jours

(7 heures)

Mises en situation

Dates et villes

À distance -

Sessions à venir - Nous contacter

Lyon - 04 72 53 88 00

Sessions à venir - Nous contacter

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

Sessions à venir - Nous contacter

Roanne - 04 77 44 54 69

Sessions à venir - Nous contacter

Le contenu

Définir ses objectifs de prospection sur LinkedIn et son audience

Soigner son profil pour se démarquer

- Construire une page personnelle optimisée : choix du titre, de l'accroche, recommandations…
- Interface, fil d'actualité, notifications, messages, etc.
- Améliorer sa visibilité : savoir relayer du contenu, liker, commenter, statistiques
- Valoriser son entreprise
- Connaître l'intérêt des pages et des groupes

Appliquer les outils et bonnes pratiques pour développer son réseau et mettre en place un système de relance efficace

- Identifier ses prospects cibles sur LinkedIn
- Choisir le sujet et rédiger un message d'accroche percutant et adapté à LinkedIn
- Connaître les différentes prises de contact possible et identifier celles qui vous correspondent
- Définir une routine efficace sur LinkedIn et gérer efficacement son temps
- Mesurer comment les intelligences artificielles (IA) peuvent être un outil efficace pour prospecter

Mise en pratique pour prospecter efficacement avec LinkedIn

- S'entraîner à la prise de contact et à adopter une communication efficace : par exemple obtenir un RDV avec l'un de ses contacts
- Travail individuel d'optimisation de son personal branding sur LinkedIn et d'amélioration de sa visibilité pour entretenir et fidéliser son réseau

Les + de la formation

- Mise en pratique directement sur le compte de chaque participant
- Les participants repartent avec un profil optimisé et une démarche à suivre
- De nombreux exemples de « à faire » et « à ne pas faire »
- Conseils individualisés du formateur expert en stratégie digitale et développement d’entreprise

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 10 participants maximum.

Formation animée par un de formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « Agir et Apprendre ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations… Qui feront l’objet d’une analyse/correction et d’un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.