

Commercialiser sur LinkedIn

Utiliser LinkedIn comme principal canal d'acquisition et élargir son réseau de vente.



Pourquoi choisir le programme social selling ?

- 1 Parce qu'à l'ère du numérique, il faut moderniser ses techniques de vente et cela passe par la prospection sur les réseaux sociaux
- 2 Parce que vos commerciaux ont besoin de diversifier leurs canaux de prospection et que le social selling permet de créer un flux continu de sollicitations et d'opportunités business.
- 3 Parce que le social selling vient compléter vos techniques traditionnelles de vente pour vous aider à déceler de nouvelles opportunités d'affaires et faire croître votre chiffre d'affaires.
- 4 Parce qu'il est difficile de faire progresser ses profils commerciaux et qu'Uptoo vous propose de le faire pour vous, avec un programme outillé et immédiatement applicable par vos équipes.



+30%
de RDV



+100%
De confiance en soi



+5000
Vendeurs entraînés



Déroulé du programme

Un format hyperprotéiné en [2 mois](#), et adapté aux besoins et quotidiens des commerciaux



Le programme

2 mois pour transformer vos commerciaux en champions de la vente !

Session 1 · LinkedIn, un outil indispensable



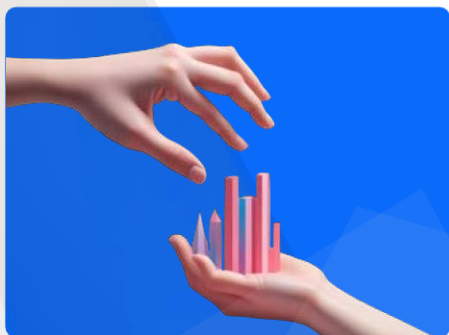
L'entraînement

- Comprendre les **particularités de la communication** sur ce réseau social.
- Définir son **identité numérique**.
- Construire un **profil professionnel optimal et attractif**.
- Rendre son **profil conforme à l'algorithme LinkedIn**.
- Définir une **stratégie en lien avec son entreprise**.

Atelier

- Rendre rapidement visible son offre de valeur (**Pitchez votre société en 30 secondes**)

Session 2 · Vente de valeur



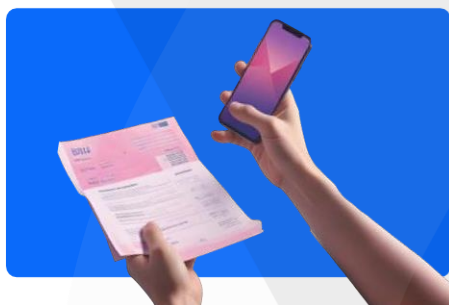
L'entraînement

- **Organiser sa prospection** (Process / astuces et méthodes de préparation).
- **Développer efficacement son réseau** de contacts clients et prospects.
- **Toucher rapidement et intelligemment de nouvelles cibles**.
- Faire du **"cold calling" digital**.
- Engager vos cibles pour **passer du virtuel au réel** (RDVs / Visites / ...).

Atelier

- **Co-construction d'un pitch** en Warm Calling qui fait prendre des RDVs.
- Installer les outils 2.0 complémentaires : Lusha / Hunter.

Session 3 · Closing & Négociation



L'entraînement

- Développer rapidement son réseau d'influence.
- Rejoindre **les bonnes communautés pour s'engager et publier**.
- Éduquer ses cibles, networker et faire de la veille.

Atelier

- Atelier de co-construction des personas pour **identifier vos interlocuteurs clés, leurs enjeux et donc les sujets qui vont les faire réagir**.
- Identifier les contenus à partager pour **renforcer mon expertise**.



Session 4 · Atelier de répétition

Une session intensive à 2 mois pour faire un relevé des compteurs, traiter les difficultés rencontrées, m'entraîner sur des cas réels et répéter (mises en situation).

Un dispositif de suivi unique et adapté

Test de vente : 1ere évaluation 360° de vos commerciaux avec une vue des résultats détaillés

Plus de 80 questions et mises en situation pour évaluer vos collaborateurs sur 2 niveaux : **hard skills** et **soft skills**.

Prospection

Écoute

Négociation

Méthode

Préparation

Closing

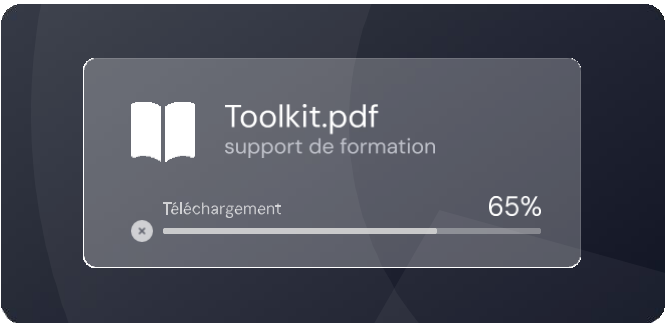
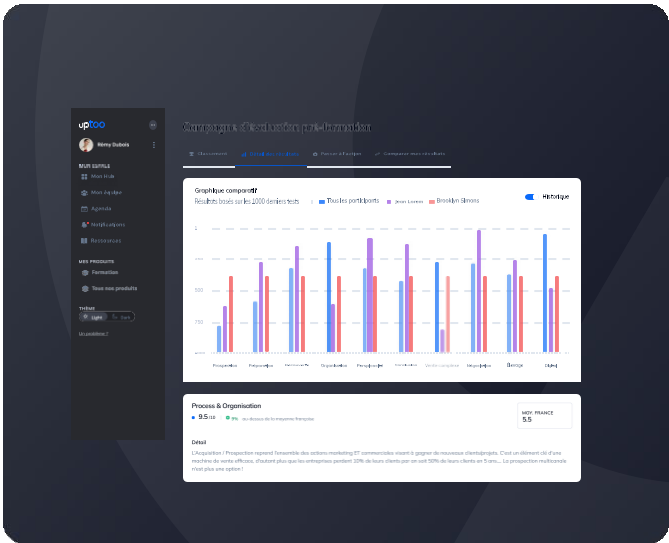
Motivation

Suivi client

Organisation

Digital

Vous obtenez un bilan exhaustif des résultats de vos commerciaux sur l'ensemble des compétences, leur classement par rapport au marché et leurs forces et faiblesses.



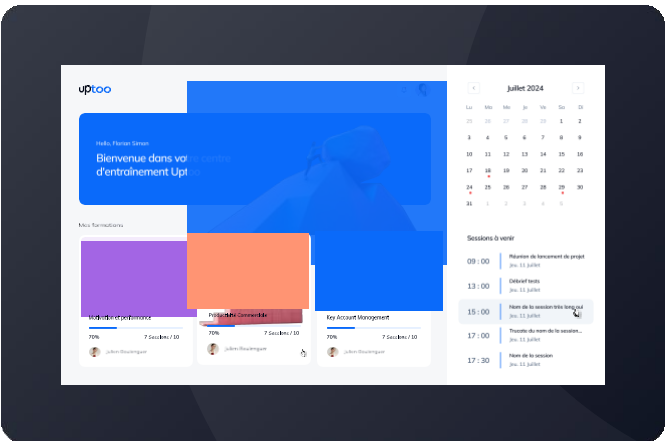
Support de formation : votre toolkit pensé pour la réussite

Outils, méthodes et process co-construit par les stagiaires avec le formateur lors de l'action de formation.

Engagements & ROI

Chaque formation commence par la sélection des KPI que vos commerciaux souhaitent améliorer, avec des objectifs clairs et mesurables. Ensuite, un suivi rigoureux permet d'évaluer les engagements et les progrès réalisés. Profitez d'un suivi personnalisé pour obtenir des résultats concrets et un retour sur investissement rapide.

Stagiaire	Performance de base	Engagement	Engagement réel
Lauro Blotissat lauro.blotissat@example.com	10	12	16 (+6)
Caroline Robertson caroline.robertson@example.com	8	14	12 (-4)
Guy Hawkins guy.hawkins@example.com	10	12	12 (+2)
Ralph Edwards ralph.edwards@example.com	7	12	12 (+5)
Brooklyn Simmons brooklyn.simmons@example.com	8	12	12 (+4)
Jane Cooper jane.cooper@example.com	9	10	12 (+3)
Savannah Nguyen savannah.nguyen@example.com	4	7	8 (+4)
Arlene McCoy arlene.mccoy@example.com	7	9	12 (+5)



Entraînement en ligne : une plateforme intuitive et ludique pour progresser rapidement

13 séances d'entraînement pour vous donner les 5 clés pour constituer et animer son réseau afin de générer plus de valeur.

Point forts du programme ?

- Un profil LinkedIn optimisé et attractif dès 15 jours.
- Une augmentation minimum de 300% de votre réseau d'affaires.
- De nouvelles opportunités d'affaires en quelques semaines.
- Les routines, astuces et outils des meilleurs social sellers du moment exposés.

Objectifs de la formation



Comprendre comment
prospector efficacement
avec LinkedIn



Se positionner en expert
et publier du contenu
métier pour **créer une**
émulation



Développer son réseau
d'influence



Engager ses cibles pour
passer du virtuel au réel

Pré-requis

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis
- Cette formation est tout public : tous les profils commerciaux BtoB (Ingénieurs commerciaux, technico-commerciaux, responsables commerciaux, grands comptes...)



Tous niveaux



Tous secteurs



Toutes activités



Distance ou présentiel