

# SOCIAL SELLING

ou comment générer des leads qualifiés avec LinkedIn ?



## OBJECTIFS

- Optimiser la visibilité de votre marque
- Communiquer sur votre expertise et développer votre réseau commercial
- Augmenter le trafic sur votre site internet
- Générer des leads qualifiés via l'entonnoir de conversion

### PRÉ-REQUIS

- Connaître la stratégie de développement digitale de l'entreprise
- Posséder un profil LinkedIn Entreprise

### PUBLIC

- Commercial, manager commercial
- Business developer
- Responsable Marketing
- Toute fonction en lien avec le client

### MOYENS & MÉTHODES

- Méthodes participative / Collaborative
- Cas pratiques en individuel & sous groupe
- Mise en place des acquis en fin de stage
- Évaluation formative pour chaque séquence
- Outils en ligne (Wooclap, QuizYourSelf)

### DURÉE & Lieu

- 1 jour en présentiel (dans vos locaux)
- 2 demi-journées en distanciel

### TARIF en inter & intra / en individuel

- A la demande

## PROGRAMME

### 1- Le social Selling

- Qu'est-ce que c'est ?
- Comment l'intégrer dans votre stratégie de communication digitale ?

### 2- Les bonnes pratiques sur LinkedIn

- Optimiser votre personal branding
- Communiquer sur votre expertise
- Rédiger un pitch percutant

### 3- Générer des leads qualifiés

- Produire et exploiter des contenus pertinents
- Attirer l'attention sur vos posts
- Construire votre planning éditorial

### 4- Développer votre réseau commercial

- Maîtriser le moteur de recherche interne
- Inviter en personnalisant
- Rejoindre des groupes d'experts

### 5- Mesurer l'efficacité de vos actions

- Le social selling Index
- Taux de conversion & KPI

Pour nous contacter : Cathy Touin / [cathytouin@ctforming.fr](mailto:cathytouin@ctforming.fr) / 0662809417