

SOCIAL SELLING

ou comment développer votre business avec LinkedIn ?



OBJECTIFS

- Communiquer sur votre expertise
- Optimiser la visibilité de votre marque
- Utiliser le tunnel de conversion pour développer vos ventes
- Maîtriser l'Inbound Marketing pour générer des leads qualifiés

PRÉ-REQUIS

- Avoir un projet de développement ou de création de business
- Posséder un profil LinkedIn Entreprise

PUBLIC

- Commercial, manager commercial
- Indépendant
- 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

- 2 jours en présentiel (dans vos locaux)
- OU 4 demi- journées en distanciel
(avec Zoom ou Teams)

PROGRAMME

1- Le social Selling

- Généralités
- 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- Convertir avec l'Inbound Marketing

- 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- Exploiter vos actions

- Générer des leads qualifiés
- Analyser l'engagement de vos posts

6- Mesurer l'efficacité de vos actions

- Le social selling Index
- Taux de conversion & KPI

Pour un devis, contactez Cathy Touin / cathytouin@ctforming.fr / 0662809417